Export
Development
Corporation

Annual Report 1987

CORPORATE PROFILE

Export Development Corporation (or "EDC") is Canada's official export credit agency, responsible for providing export credit insurance, loans, guarantees, and other financial services for Canada's export community. EDC's financial services assist Canadian exporters to compete effectively in international markets by reducing the financial risks associated with export sales, or by funding foreign buyers of Canadian exports. EDC also offers insurance for Canadian foreign investment, and bonding and surety services for Canadian exporters bidding on export contracts.

EDC is a Crown corporation, wholly-owned by Canada. EDC funds itself on international and domestic capital markets, and securities issued by EDC constitute direct unconditional obligations of EDC and as such constitute direct and unconditional obligations of Canada.

EDC prides itself on being responsive to Canadian exporters' needs, regardless of their size, their industrial sector, or the complexity of their requirements. In this regard, EDC works closely with other public and private sector participants which serve the Canadian exporting community.

Table of Contents

1 Highlights

2 Chairman's and President's Report

4 Corporate Directory

6 Exporters and EDC in Partnership

8 Export Insurance

10 Export Financing

12 Finance

13 Corporate Performance

14 Management's Responsibility for Financial Statements

15 Auditor's Report

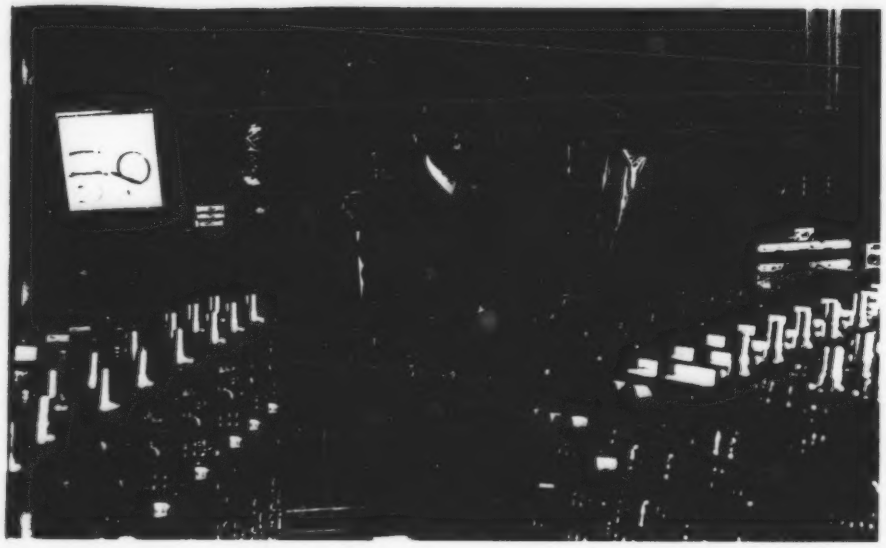
16 Financial Statements

28 Five Year Review

32 Offices of the Corporation

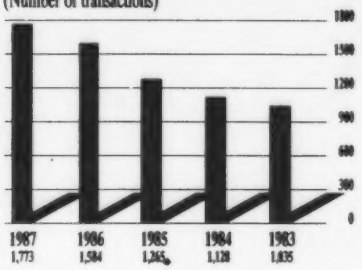
HIGHLIGHTS

- Total business volume (insurance and financing) increased 33 per cent to $4.4 billion.
- Number of customers served increased 14 per cent.
- Business volume per employee increased 43 per cent.
- Approximately 130,000 person-years of employment were created or sustained in Canada, through the support of EDC's services.
- Small and medium-sized businesses represented 82 per cent of the Canadian businesses supported by EDC.

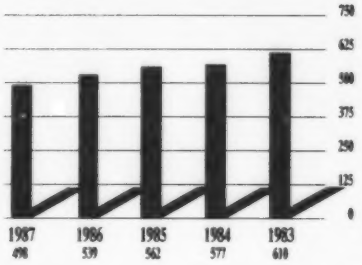


Bernice White, Credit Manager, and Don Millar, Controller, for Nexus Engineering, of Burnaby, British Columbia, are accompanied by Jim Siddon, General Manager of EDC's office in Vancouver. As a supplier of electronic components for the cable and satellite television broadcasting industry, Nexus has achieved major sales in the U.S.A., Europe and Australia.

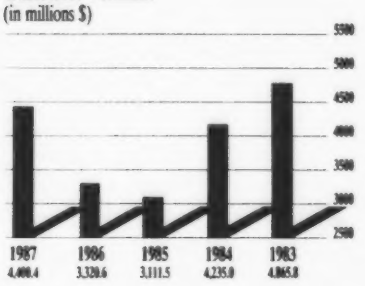
Transactions Supported
(Number of transactions)



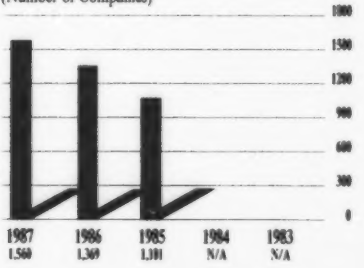
Employees



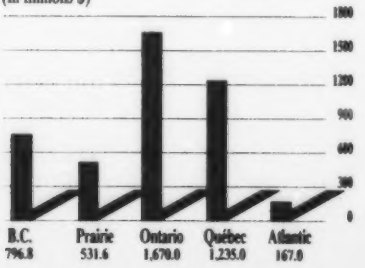
Business Volume
(in millions $)



Customers Supported
(Number of Companies)



1987 Business Volume by Region
(in millions $)



CHAIRMAN'S AND PRESIDENT'S REPORT

New Directions

In 1987, the Export Development Corporation took on new directions to meet a changing market. We set out to do two things. First, to serve more exporters better; second, to restructure the Corporation to ensure the first objective would be achieved not only in 1987, but in future years.

The highlights of 1987 attest to the success achieved in this combined thrust. Our challenge was to support Canadian exporters to expand sales in 1987 in increasingly competitive world markets, with relatively slow growth in demand, and faced with continuing and extensive world debt problems.

Our challenge required a more proactive approach to ensure that exporters were aware of the services and support we could provide, and to ensure that our support was sensitive and flexible in responding to the needs of exporters. Our objective was to become more market oriented. We also wanted to focus on making changes within the Corporation that would enhance the competitiveness of EDC's services.

Results

Our business volumes in 1987 demonstrate a dramatic increase in the use and value of our services.

Canadian exporters, with the support of EDC's financing services, continued to win contracts abroad despite strong competition and high risk conditions. In fact, the Corporation increased its total financing activities by 42 per cent over last year, using its Corporate and Canada Accounts. The actual volume of financing increased from $605 million to $859 million. This support was necessary to the success of exporters, who must meet the international competition and have financing that is competitive with the support provided by other countries to their exporters.

The export insurance service is the major way in which the Corporation provides exporters with the means to obtain international business without placing their companies in undue risk. In 1987, the volume of exports supported in this way by the Corporation and the Government rose by 30 per cent over 1986. This insurance coverage not only provides risk coverage to exporters but also facilitates their ability, particularly smaller companies, to obtain short term financing through the commercial banks. The total insured value of exports rose from $2.7 billion to $3.5 billion, an approximate increase of $800 million.

Competitiveness

Our aim is to provide competitively priced service to exporters. A priority in 1987 was productivity and cost effectiveness. The number of employees at December 31, 1987 was 498 as compared to 539 at December 31, 1986, a reduction of 8 per cent. Given the increase of 33 per cent in overall business volume, this represents a 43 per cent increase in productivity; that is, in volume of business per employee. This increase in productivity combined with a number of administrative efficiencies has enabled the Corporation to fully absorb inflation during 1987.

Restructuring

The achievements of 1987 in serving more customers better was combined with the introduction of a changing emphasis towards a market and thus customer-oriented Corporation. Changes in organization, without disruption of customer service, were implemented to provide the structure and capacity to build on 1987 results. The creation of a Marketing Group under a Senior Vice-President, Marketing, brought together the relevant marketing activities of the Corporation and has added a small Marketing Department. This structure provides for the coordination of all marketing activities.

The revised structure will help the Corporation to serve all our customers, but particularly smaller exporting firms which represent an increasing share of our total customer base.

Financial Viability

All of the changes introduced in 1987 and the results achieved with respect to business volumes and productivity have contributed to, and have been combined with, a concerted effort to secure and improve the asset value of the Corporation and its ability to self-finance its activities. The Corporation has been successful in recovering $18.8 million in past claims in 1987. A total of $23.4 million in claim payments were paid this year. Although the risk assessment of the Corporation's portfolio in 1987 indicates there has been no significant change in risk, the Corporation has increased provisions for losses on loans by a further $27 million to provide additional security of corporate assets. The net income for 1987 is $1.5 million.

Outlook

The Corporation enters 1988 with a significantly broadened base of customers, a

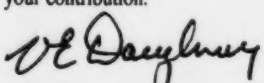
restructured leaner organization; all of which are necessary to meet the challenges faced by Canadian exporters and the Corporation. We are confident that the changes implemented in 1987 will enable the Corporation to provide competitive services to an increasing number of exporters in 1988; contributing to the business objectives of our exporters and in turn to the economic growth of Canada.

The uncertainties of slower world growth; the volatility of exchange rates, interest rates and capital markets; and the continuing problem of world debt are challenges for 1988. Notwithstanding, Canada is in a relatively strong economic position to meet those challenges and the Corporation is in an increasingly strengthened position to support the exporting community.

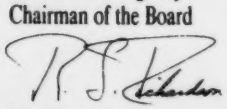
A Team Effort

The very positive results in 1987 flowed from the creative direction and strong support of our fellow directors on the Board of the Corporation. The response and support of our customers, the Canadian exporters, and their association in working with us to provide improved service, was gratifying and rewarding. Clearly the successes of 1987 depended on working with and receiving the support of many individuals, organizations, federal and provincial government departments and support of the Government of Canada, as provided for under the Act to support exporters under Canada Account.

While it is normal to thank employees at the end of a year for their contribution; we would like to emphasize the exceptional nature of the results achieved by the employees in 1987. This past year has presented all employees with a significant opportunity to excel, and one to which they have responded in an unprecedented way by achieving a 43 per cent increase in business volume per employee — a result that matches quality of performance with quantitative results! Congratulations and thank you to each employee — we are pleased and proud of your contribution.



V. Edward Daughney
Chairman of the Board



R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer

The Board of Directors of the Corporation: (seated from left to right) R.L. Richardson, V.E. Daughney, C. Diamond; (standing from left to right) J. Deitcher, J.O. Caron, J.T. Humphries, J.C. Coleman (alternate for S.H. Hartt), M.J. Sabia, V.P. Paul, G.E. Shannon, J.M. Romanchuk, J.W. Chomiak, M.Y. Catley-Carlson, T.A. Chisholm.

EDC's Executive Management Committee: (seated from left to right) B.A. Culham, R.L. Richardson, B.R. King; (standing from left to right) G. Ross, R. Pruneau, M.D.J. Bakker.

CORPORATE DIRECTORY

Board of Directors

V.E. Daughney
President
First City Trust Company
Vancouver, British Columbia

Chairman of the Board
Chairman of the Executive Committee of the Board

V.P. Paul
Chairman of the Board
Corporate Properties Limited
Don Mills, Ontario

Chairman of the Audit Committee of the Board

J.M. Romanchuk
Vice-President and Director
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.
Calgary, Alberta

Chairman of the Business Development Committee of the Board

J.O. Caron
Partner
McDougall, Caron Avocats et Procureurs
Montréal, Québec

Member of the Business Development Committee of the Board

M.Y. Catley-Carlson
President
Canadian International Development Agency
Hull, Québec

T.A. Chisholm
President
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto, Ontario

(Appointed as a Member of the Board December 16, 1987)

J.W. Chomiak
President
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton, Alberta

Member of the Business Development Committee of the Board

J. Deitcher
Vice-President
and Director
Dominion Securities Inc.
Montréal, Québec

Member of the Executive Committee of the Board

C. Diamond
President
B.C. Turf Ltd.
Vancouver, British Columbia

Member of the Audit Committee of the Board
Member of the Executive Committee of the Board

S.H. Hartt
Deputy Minister
Department of Finance
Ottawa, Ontario

J.T. Humphries
Partner
Granville West Financial Services
Vancouver, British Columbia

Member of the Business Development Committee of the Board

R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer
Export Development Corporation
Ottawa, Ontario

Member of the Executive Committee of the Board

M.J. Sabia
Barrister and Solicitor
Toronto, Ontario

Member of the Audit Committee of the Board

G.E. Shannon
Associate Under-Secretary of State for External Affairs
Deputy Minister of International Trade
Department of External Affairs
Ottawa, Ontario

Member of the Executive Committee of the Board

Note: During 1987, J.A. Armstrong, Vice-Chairman of the Board, and L. Verchere, Member of the Board, retired. Effective January 27, 1988, C. Diamond was appointed Vice-Chairman of the Board.

Executive Management Committee

R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer

M.D.J. Bakker
Senior Vice-President
Export Financing

B.A. Collacs
Senior Vice-President
Finance and Treasurer

B.R. King
Senior Vice-President
Export Insurance

R. Pruneau
Senior Vice-President
Marketing

G. Ross
Vice-President
Legal Services and Secretary

Senior Management of the Corporation

R. Van Adel
General Manager
Corporate
Coordination
and Evaluation

W.J. Hughes
General Manager
Human Resources

D.O. Curtis
General Manager
Latin America

P.A. Foran
General Manager
Asia and Pacific

A.I. Gillespie
General Manager
OECD and Europe

D. Mackey
General Manager
Export Financing Policy
and Services

M.G. McLean
General Manager
Africa and Middle East

C.G. Thompson
General Manager
Industrial Analysis

R.G.C. Marshall
Assistant Treasurer
Cash Management

J.R. Miller
Assistant Treasurer
Corporate Finance

J.F. Gagan
Controller
Financial Accounting

J.B. Hutchison
General Manager
Systems

N.D. Taylorson
General Manager
Financial Planning

A.O. Werlen
General Manager
Claims and Recoveries

R.E. Doyle
General Manager
Short Term Insurance

R.A. Lane
General Manager
Short Term Credit
Analysis

K.J. O'Brien
General Manager
Medium Term
Insurance

R. Fothergill
General Manager
Marketing and
Communications

F.P. Jeanjean
Chief Economist
Country Assessment,
Market and Economic
Analysis

Regional Offices

D.B. Modin
Vice-President and
General Manager
Ontario Region

H. Souquières
General Manager
Québec Region

J.G. Siddon
General Manager
British Columbia and
Yukon Region

M. Shaw
General Manager
Prairie and Northern
Region

P. Kavanagh
General Manager
Atlantic Region

M. Leduc
General Counsel
Legal Services

EXPORTERS AND EDC IN PARTNERSHIP

By almost any measure, Canada's prosperity depends on exports. Roughly one out of every three jobs in Canada is linked to the goods and services sold abroad, and 28 per cent of this country's Gross National Product is earned in global markets, placing Canada well ahead of our largest trading partners - the United States (6.9 per cent) and Japan (13.1 per cent).

The true global trading environment, however, is not a world of export-to-GNP ratios, or of one nation's export performance compared to another. It is a world where individual companies compete aggressively against each other to win contracts from sophisticated and justifiably demanding buyers. It is an environment in which exporters rely on their world-class product and aggressive marketing to win sales, and on contract-perfect performance to keep existing clients and generate new sales. It is a world where Canadian companies, large and small, have excelled in the past, but where stiffening foreign competition requires them to consistently sharpen their competitive edge.

EDC's export insurance, financing, and guarantee services provide that competitive edge. Insurance is there for exporters who realize that the risks of exporting without protection against nonpayment, threats to their foreign investments, or damage to their equipment overseas can outweigh the potential rewards. Export financing becomes critical to the Canadian firm whose buyer requires a longer term loan in order to purchase the exports. And exporters seeking private sector loans for their foreign buyers, performance, or bid bond requirements find it easier to acquire when the financial institution can be backed by an EDC guarantee.

Last year, EDC paid claims ranging from several hundred to several hundred thousand dollars, as Mercury Graphics Corporation of Saskatoon, Saskatchewan can attest. The award-winning specialty printer responded quickly to a rush order from a Dutch buyer – the type of performance that builds a company's international reputation and breeds sales. When unforeseen problems developed, and the buyer defaulted on half of the contract, EDC paid the claim. Pivotal here is not the amount of the claim, but rather that EDC insurance provides Mercury Graphics with the comfort to continue performing to the standards that built their worldwide reputation – in other words, to maintain their competitive edge.

For reasons of cost alone, foreign buyers do not borrow in order to make purchases unless it's absolutely necessary, as G & B Automated Equipment Ltd. of Downsview, Ontario discovered last year. The grinding wheel equipment manufacturer had the product, price, and after-sales and delivery package that its Chinese buyer wanted. To close the deal, however, the buyer required the one thing G & B could not provide on its own: competitive export financing. EDC responded with an $11.5 million loan, covering the first of three contracts, under the $2 billion General Financing Protocol established in 1984 with the Bank of China.

The transaction was an impressive accomplishment for the company, resulting in some 460 person-years of employment in Canada. It also adds G & B Automated to the growing list of companies who vault from "small" (annual sales of below $5 million) to "medium-sized" (sales of $5 to $25 million) status – and beyond – in partnership with EDC. However, being a large company, or showing promise that a firm can become a large company, is not a prerequisite for EDC support. It deserves mention that 82 per cent of the companies who came to EDC for support in 1987 were small to medium-sized enterprises.

Often, the international achievements of exporters translate directly into benefits to other Canadian companies. For every multi-million dollar transaction that a large exporter concludes with the Corporation's support, scores – sometimes hundreds – of suppliers receive orders for the specialty goods and services that go into the export sale. The by-product of this "ripple effect" is employment, and the prime beneficiary of these jobs are small and medium-sized firms, right across the country.

A textbook example took place when two large engineering firms – SNC of Montreal and Toronto-based Acres International – joined forces to build the massive "Chamera" hydroelectric power project for the Government of India. In the process of completing the EDC-financed project, the engineering firms continue to buy goods and services from some 300 Canadian companies. Federal Pioneer of Toronto, for example, received a $6.3 million contract to supply power transformers to the project, a contract that created or maintained 256 person-years of Canadian employment. Lyster Die Casting Ltd. of Lyster, Quebec, was a smaller supplier to the project, with its $1.4 million contract in turn being divided among eight more Canadian subcontractors, generating a total of 59 person years of employment.

Every transaction that a Canadian firm brings to the Corporation for financial support underscores the point that success is achieved in partnership, confirming that only through the international successes of Canadian exporters can EDC itself succeed.

Peter Kavanagh, General Manager of EDC's Atlantic Region, meets with Bob Rosborough, Vice-President of Rosborough Boats Limited of Armdale, Nova Scotia. Rosborough Boats is a manufacturer of all-purpose fibreglass fishing vessels and has made sales to Morocco using EDC insurance.

Guy Champagne, President, Exeltor Incorporated, Bedford, Québec, with Henri Souquières, General Manager, EDC's Québec Region. EDC insurance covers Exeltor's exports of industrial knitting needles.

EXPORT INSURANCE

In 1987 EDC provided a total of $3.5 billion in insurance coverage for exporters' goods and services, a 30 per cent increase in business volume from last year. Export Insurance increased its client base by 12 per cent during the year, supporting some 1,486 companies whose products and services were sold in 126 countries.

EDC has a complete portfolio of insurance services, which will protect Canadian companies against export and foreign investment risks. Insurance is available to cover sales of general commodities and services normally made on short credit terms of up to 180 days, agricultural products sold on credit terms of up to three years, and goods and services made on medium credit terms of up to five years, as well as foreign investment insurance.

As in the past, short term credit insurance was utilized for the largest share of exports supported by EDC this year, amounting to $2.6 billion or nearly three-quarters of the total insurance provided. Under the short term program, there is an increasing demand for commercial risk protection by exporters selling into the U.S. market, as shown by the growth of our two USA policies which were introduced in 1985. The volume of exports insured by these policies has nearly tripled in the past year, reaching a level of $513 million in 1987. Service improvements such as the use of credit agency ratings and sourcing of credit reports in respect of U.S. buyers also increased the appeal of these policies.

With respect to medium term services, Canadian exporters of agricultural products were able to improve their competitive position by offering medium term credits to buyers through our bulk agriculture program. With this support, a number of large sales of canola, canola oil, feed grains, and tobacco were achieved in 1987, and contributed to an increase of more than 300 per cent in insured volume to reach a level of $147 million.

The balance of our medium term services showed positive growth and achieved an insured volume of $811 million. Specifically, the bonding and related guarantee programs continue to be very important to exporters who are expanding their export sales. In 1987, a comprehensive bonding program was established enabling exporters frequently requiring bonds to insure these instruments under one policy. The surety program, involving close collaboration with private sector surety firms, was also very active in 1987.

The Foreign Investment Insurance policy was revamped and program improvements introduced in 1987. The mining sector will now qualify for standby coverage in the prospecting stage. Also, Foreign Investment Insurance can be used for new forms of investment such as debt/equity swaps.

A total of 328 insurance claims were paid by EDC in 1987. These payments amounted to $23.4 million in total. However, the Corporation also collected $18.8 million in recoveries from claims previously paid.

Improving exporter access to EDC's insurance services is a continuing goal. In 1987 an agreement was made to offer EDC insurance through brokers. It is expected that this cooperative effort with the private sector will bring EDC services to more exporters. During 1987 EDC also renewed its working relationships with financial institutions to seek opportunities to increase financing support for Canadian exporters.

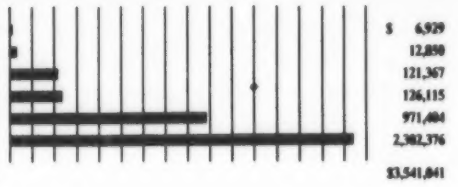
For the year ahead, the Export Insurance Group will continue to provide the best insurance services to as many exporters as possible. Meeting needs in new ways, such as by providing improved risk coverage, or offering specialized products to particular exporter groups was a priority in 1987 and will continue to be a Corporate

commitment. Improving aspects of our insurance service is equally important. For example, EDC's credit information sourcing service on U.S. buyers was so successful with small exporters, it has been expanded in 1988 to allow all policyholders to take advantage of this service.

The strength of Canadian exports, particularly in the prices of certain commodities, supported by a growing EDC insurance service, combined to make 1987 a year of significant growth in business volume and service. By continuing to evolve in response to exporter needs, EDC insurance will enable Canadian companies to capture increasing shares of world markets.

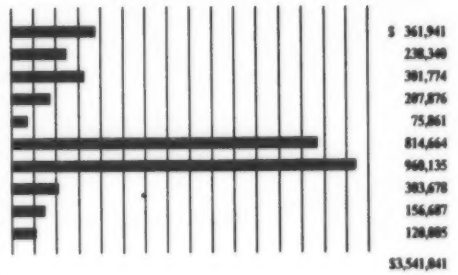
Blaine Modin, V-P, EDC Ontario Region, with Donald Sheardown, President, Ontario Bus Industries, Mississauga, an insured transit bus exporter.

Export Insurance — by Amount
(thousands of dollars)



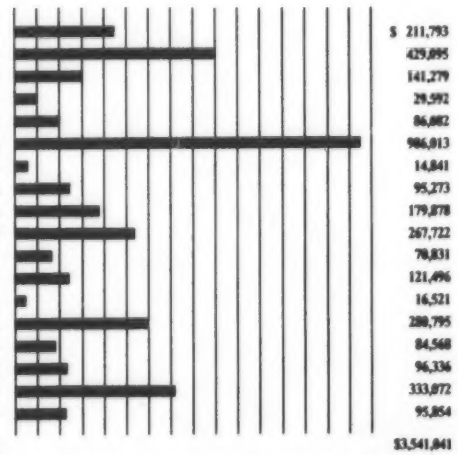
Up to 50	$ 6,929
51-100	12,850
101-500	121,367
501-1,000	126,115
1,001-10,000	971,404
over 10,000	2,302,376
Total	$3,541,041

Export Insurance — by Geographic Area
(thousands of dollars)



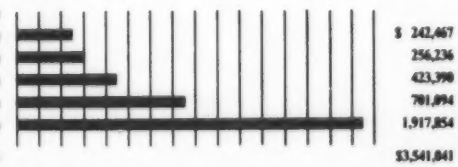
Pacific and North Asia	$ 361,941
South Asia	238,340
Middle East and East Africa	301,774
North and West Africa	207,876
Eastern Europe	75,861
Western Europe	814,664
USA and Caribbean	960,135
Mexico and Central America	383,678
South America East	156,687
South America West	120,885
Total	$3,541,041

Export Insurance — by Industrial Sector
(thousands of dollars)



Agriculture	$ 211,793
Mining, Quarrying and Oil Wells	429,095
Food and Beverage Industries	141,279
Rubber, Plastic and Leather Products	29,592
Textiles and Clothing	86,882
Forest Products	986,013
Printing and Publishing	14,841
Primary Metals	95,273
Fabricated Metal Products	179,878
Machinery (excluding electrical)	267,722
Motor Vehicles and Other Transport Equipment	78,831
Electrical and Electronic Products	121,496
Non-Metallic Mineral Products	16,521
Refined Petroleum and Chemical Products	280,795
Other Manufacturing	84,568
Construction	96,336
Services	333,072
Other (including non-allocated)	95,854
Total	$3,541,041

Export Insurance — by Size of Company
(thousands of dollars)



Company Size by Annual Sales	
Very Small (- $1,000)	$ 242,467
Small ($1,000 - $5,000)	256,236
Medium ($5,000 - $25,000)	423,390
Large ($25,000 - $100,000)	701,894
Very Large ($100,000+)	1,917,854
Total	$3,541,041

EXPORT FINANCING

During the past year EDC assisted 74 exporters and 624 of their suppliers sell to 28 countries around the world, by making financing available to their clients.

A total of $859 million in financing was provided, up from $605 million in 1986, to assist 100 separate export sales. As in the past, EDC supported exporters and sales of varying sizes. Small and medium-sized companies made up nearly a third of our financing clientele this year. And our support for individual transactions ranged from $14,000 to $94 million.

While EDC supports Canadian exporters' efforts in all regions of the world, we were especially active in three areas last year: North and West Africa, Latin America, and Asia. The total amount of financing used to support Canadian sales in these markets represented over half of all the financing provided during the year. In these markets EDC was able to support exporters who were selling a wide variety of products and services. In Africa, the major sales involved telecommunications equipment, ambulances, and the construction of six technical schools. In Latin America, there were sales of coal handling equipment, heat exchangers, and power boilers. In Asia, a number of large contracts were signed for power transmission equipment, mining vehicles, and small aircraft.

In delivering its financing support, EDC uses several financial tools such as loans, lines of credit, multiple disbursement agreements, guarantees and note purchase agreements. This past year the Corporation made allocations under its lines of credit and multiple disbursement agreements for 68 of the 100 transactions it supported around the world. These arrangements help Canadian exporters and their buyers because the financing terms are negotiated in advance, a commercial advantage in many situations.

The relative decline in value of the Canadian dollar during 1987 vis-à-vis European currencies and the Japanese Yen, made Canadian exports more affordable, and helped increase our exporters' competitive edge. This was especially true in OECD countries, where the competition for trade is particularly intense. This dollar advantage was less relevant in many of the newly industrialized and Third World countries because their need to service debt obligations has acted to constrain buyers. EDC felt the impact of this debt constraint and rescheduled a number of its loans in Latin America and Africa.

Recognizing these market shifts, the Export Financing Group reorganized and consolidated its geographic divisions in 1987. A new department was created to better serve the needs of exporters selling to OECD countries, and to compete in this market where more diversified and sophisticated forms of financing are often required. During the year the Corporation supported several sales to Europe, showing that exporters' needs are being addressed and are being served in all markets.

Another major change implemented this year resulted from the Corporation's review of its Canadian content requirements for exporters. EDC intends in its Canadian content administration to rely more on exporter declarations, without changing in any fundamental way EDC's basic requirement of optimizing Canadian content. However, the reporting requirements of the exporter have been significantly reduced and the procedures for monitoring and enforcing Canadian content have been streamlined.

For the coming year the goal of the Export Financing Group will be to continue to improve its responsiveness to exporters' needs in markets around the world, and provide exporters with the quality financing services they need to pursue trade opportunities. To do this, the Export Financing Group must balance risks with the ability to offer financing at competitive rates and terms.

Mario Neto, Director of Marketing, G&B Automated Equipment Limited, Downsview, Ontario, with David Summers, Manager, EDC Ontario Region. EDC financing helped G&B sell grinding wheel equipment to the People's Republic of China.

Export Financing — by Amount
(thousands of dollars)

Up to 50	$ 53
51-100	511
101-500	8,547
501-1,000	4,234
1,001-10,000	119,388
over 10,000	726,663
Total	$859,396

Export Financing — by Geographic Area
(thousands of dollars)

Pacific and North Asia	$130,144
South Asia	52,357
Middle East and East Africa	28,657
North and West Africa	188,176
Eastern Europe	54,058
Western Europe	76,394
USA and Caribbean	80,341
Mexico and Central America	11,535
South America East	92,828
South America West	145,706
Total	$859,396

Export Financing — by Industrial Sector
(thousands of dollars)

Service Industries Incidental to Mineral Exploration	$ 82,378
Wood Industries	15,051
Primary Metal Industries	5,482
Fabricated Metal Products Industries	6,186
Machinery Industries	166,279
Transportation Equipment Industries	264,307
Electrical and Electronic Products Industries	205,988
Other Manufacturing Industries	951
Building, Developing and General Contracting Industries	110,437
Service Industries Incidental to Construction	2,337
Total	$859,396

Export Financing — by Size of Company
(thousands of dollars)

Company Size by Annual Sales	
Very Small (- $1,000)	$ 4,118
Small ($1,000 - $5,000)	21,315
Medium ($5,000 - $25,000)	2,478
Large ($25,000 - $100,000)	288,582
Very Large ($100,000+)	542,903
Total	$859,396

FINANCE

Financial markets continued to exhibit volatility during 1987, which has been the pattern for several years now. But this year the interplay of currency realignment, world debt, and global trading, was capped by the crash of the equity markets on October 19, 1987. For its part, EDC continued to fund its requirements and manage the liquidity position of the Corporation to considerable advantage.

EDC undertakes financial operations around the world in support of Canada's export trade. Proper management of the Corporation's financial position lets EDC meet its lending, insurance, and guarantee commitments. It also allows the Corporation to be flexible in its funding programs.

In order to meet its objective of extending competitive services to exporters while operating on a commercially self-sustaining basis, EDC depends on modern, sophisticated financing activities. This means lowering funding costs, optimizing cash flows, and ensuring that the Corporation is financially secure in order to pass these advantages to exporters in the quality and price of its services.

In terms of its funding programs, EDC started the year in a position of having prefunded $300 million of its $565 million of U.S. dollar fixed rate requirements. Almost $220 million came from new, fixed rate funding sources and $50 million arose by way of a loan receivable prepayment. In the capital markets the Corporation raised about U.S. $330 million in the Yankee market and about U.S. $100 million from a swap of its first issue in the Euro-yen market. In addition, Cdn. $60 million was obtained from a Reverse PERLS (Principal Exchange Rate Linked Security) issue in the Yankee market. The Reverse PERLS issue was unique in the sense that the principal repayable on the bond is dependent upon the Canadian dollar-Japanese Yen exchange rate at the time of maturity. Terms to maturity ranged from three years to ten years and the amount in excess of that required for fixed rate needs as spelled out above was swapped to attractively priced floating rates.

These swapped transactions are becoming an increasingly important funding source for the growing proportion of the Corporation's assets which earn a floating rate of interest. Some U.S. $300 million and Cdn. $100 million of these assets are now being funded through swapped borrowings and the resulting savings are estimated at more than $1 million per year.

In addition, the Corporation did not receive any equity infusion from the Government during the year.

The cash management activities of the Corporation focused primarily on managing corporate liquidity throughout 1987. As the Corporation was prefunded well into the year, the short term program focused on maximizing the investment returns on these funds within stringent credit guidelines until they could be applied to the funding of loan receivables.

An integral part of the Corporation's financial management program involves the recovery of insurance claim payments. In this area EDC had a very successful year by substantially increasing its recoveries, in particular recoveries from Venezuela and from Cuba. Again in 1987, the world debt situation continued to be a major factor in determining the risk being faced by exporters, and the prevalence of claims.

In closing, it should be noted that the year's financial results, which show a small profit, were dominated by the world debt crisis, and the Corporation's desire to be prudent in dealing with the impact of this on its operations. Therefore, our financial statements reflect both a generous provision for known and potential risks on commercial loans, and the non-recognition of interest due to delayed payment on non-current sovereign and poor commercial loans.

The effect of these actions is to deal with, and contain, the uncertainties and risks faced by exporters which we are financing and insuring in a prudent manner consistent with our mandate. On both a short and long term basis the strategy of the Corporation is to ensure that it is in the best position financially to fulfill its development mandate while remaining commercially self-sustaining.

CORPORATE PERFORMANCE

The performance of the Corporation is measured by the extent to which it provides a competitive financing and insurance service to Canadian exporters, recognizing that the competitiveness of Canadian exporters in other respects will determine the volume of business which can be supported. Forecasting of business volume, particularly financing, will be subject to significant uncertainties in the volume and timing of projects won by Canadian exporters. The volume of financing by the Corporation is best measured over several years where performance depends on long term provision of financing and related insurance support towards ultimate signings of export contracts.

Murray Shaw, General Manager of EDC's Calgary office stands beside Urban Donlevy, President of Mercury Graphics, of Saskatoon. Last year EDC provided the firm with the necessary insurance cover to continue pursuing export sales of its specialty printing service.

	1986 Actual Results	1987 Plan	1987 Actual Results
		(in thousands)	
Business Transacted			
Export Financing Volume			
Direct			
Corporate account	$ 513,988	$ 750,000	$ 601,354
Canada account	12,831	150,000	186,158
	526,819	900,000	787,512
Other institutions	78,086	75,000	71,884
Total	$ 604,905	$ 975,000	$ 859,396
Export Insurance Volume			
Corporate account	$ 2,591,865	$ 2,774,675	$ 3,450,315
Canada account	123,923	146,499	90,726
Total	$ 2,715,788	$ 2,921,174	$ 3,541,041
Net income	$ 1,889	$ 4,076	$ 1,498
Performance Indicators			
Productivity			
Total business volume per employee	$ 6,161	N/A	$ 8,836
Effectiveness			
Canadian exports supported	$ 3,132,000	N/A	$ 4,196,126
Number of Canadian businesses supported	2,471	N/A	2,769
Efficiency			
Percentage of total administrative expenses to the value of financing and insurance agreements outstanding and under development	0.10%	0.09%	0.09%
Ratio of exports supported to administrative expenses	91.8	N/A	102.3

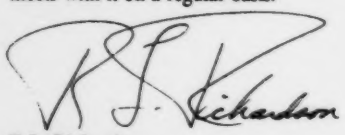
MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS

The financial statements contained in this annual report have been prepared by management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these financial statements are management's responsibility. The financial statements include some amounts, such as the allowance for losses on loans, that are necessarily based on management's best estimates and judgement. Management is also responsible for all other information in the annual report and for ensuring that this information is consistent, where appropriate, with the information and data contained in the financial statements. In support of its responsibility, management maintains financial and management control systems and practices to provide reasonable assurance as to the reliability of financial information, that the assets are safeguarded and the operations are carried out effectively. The Corporation has an internal audit department whose functions include reviewing internal controls and their application, on an on-going basis.

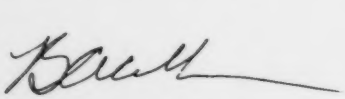
The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

The Board of Directors is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor General in Council where the Minister considers them to be in the national interest. The Board of Directors is not accountable for such contracts, its obligation in relation thereto being limited to ensuring that they are administered in a sound manner. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada are shown in note 12 to the Corporation's financial statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the financial statements. His examination includes a review of the Corporation's system of internal control and appropriate tests and procedures to enable him to report whether the financial statements are presented fairly and whether the transactions that have come to his notice during his examination of the financial statements have been in accordance with stated authorities. The Auditor General has full and free access to the Audit Committee of the Board and meets with it on a regular basis.



R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer



B.A. Culham
Senior Vice-President,
Finance and Treasurer

AUDITOR'S REPORT

AUDITOR GENERAL OF CANADA VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To The Minister for International Trade

I have examined the balance sheet of Export Development Corporation as at December 31, 1987 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, conforming with International Auditing Guidelines, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

In my opinion, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at December 31, 1987 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles in Canada, conforming with International Accounting Standards, applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part XII of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the by-laws of the Corporation.

Kenneth M. Dye, F.C.A.
Auditor General of Canada

Ottawa, Canada
February 24, 1988

Balance Sheet
as at December 31, 1987

	1987	1986
	(in thousands)	
Assets		
Loans receivable (notes 3, 4, 5 and 6)		
Long term	$ 4,608,377	$ 4,701,894
Current portion of long term	1,152,258	1,118,453
	5,760,635	5,820,347
Accrued interest and fees	223,220	305,945
	5,983,855	6,126,292
Less: allowance for losses on loans	163,135	136,366
	5,820,720	5,989,926
Cash and marketable securities		
Cash and short term deposits	732,996	523,212
Marketable securities (market value: 1987 — $314,726; 1986 — $571,138)	305,673	570,554
Accrued interest	15,460	12,494
	1,054,129	1,106,260
Other assets		
Unamortized debt discount and issue expenses	39,755	50,537
Other	18,124	26,756
	57,879	77,293
	$ 6,932,728	$ 7,173,479

	1987	1986
	(in thousands)	
Liabilities		
Loans payable (note 7)		
Long term	$ 2,899,497	$ 3,569,766
Current portion of long term	1,030,025	767,724
	3,929,522	4,337,490
Short term	1,694,595	1,563,275
	5,624,117	5,900,765
Accrued interest	202,660	214,143
	5,826,777	6,114,908
Other liabilities and deferred revenues		
Accounts payable	5,369	5,462
Deferred revenues and other credits	165,769	121,752
Allowance for claims on insurance and guarantees	35,369	33,411
	206,507	160,625
Shareholder's Equity		
Share capital (note 8)	697,000	697,000
Reserve for contingencies	100,000	25,000
Retained earnings	102,444	175,946
	899,444	897,946
	$ 6,932,728	$ 7,173,479

Commitments and contingent liabilities (note 9)

Approved by the Board of Directors

R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer

B.A. Culham
Senior Vice-President, Finance and Treasurer

Statement of Income and Retained Earnings

for the year ended December 31, 1987

	1987	1986
	(in thousands)	
Loans and Guarantees		
Interest earned	$ 522,213	$ 556,540
Fees earned	25,238	26,650
Investment interest earned	92,612	71,313
	640,063	654,503
Interest expense		
Long term	446,390	493,131
Short term	123,400	104,257
Provision for losses on loans	50,710	36,265
	620,500	633,653
	19,563	20,850
Insurance and Guarantees		
Premiums and fees earned	19,762	17,439
Investment interest earned	5,042	4,909
	24,804	22,348
Provision for claims	8,468	7,200
	16,336	15,148
Income from Operations	35,899	35,998
Administrative Expenses	34,401	34,109
Net Income	1,498	1,889
Retained Earnings		
Beginning of year	175,946	199,057
Less: transfer to reserve for contingencies	75,000	25,000
End of year	$ 102,444	$ 175,946

Statement of Changes in Financial Position
for the year ended December 31, 1987

	1987	1986
	(in thousands)	
Operations		
Net income	$ 1,498	$ 1,889
Items not affecting cash		
Provision for claims and losses on loans	59,178	43,465
Amortization of fees and premiums	(27,112)	(36,198)
Decrease in accruals of interest and fees	67,019	13,734
Rescheduling of interest	(151,738)	(53,320)
Fees and premiums received	41,366	47,224
Other changes	(16,647)	(40,967)
	(26,436)	(24,173)
Loans receivable disbursed	(622,940)	(627,422)
Loans receivable repaid	581,777	888,851
Cash provided from (used in) operations	(67,599)	237,256
Treasury		
Issue of long term debt	635,816	572,104
Repayment of long term debt	(824,348)	(578,956)
Increase (decrease) in short term loans payable	201,034	(56,934)
Cash provided from (used in) financing	12,502	(63,786)
Increase (decrease) in cash and marketable securities	(55,097)	173,470
Cash and Marketable Securities		
Beginning of year	1,093,766	920,296
End of year	$ 1,038,669	$ 1,093,766

1. Act of Incorporation and Corporate Mandate

Export Development Corporation was established on October 1, 1969 by the Export Development Act, a statute of the Parliament of Canada. The Corporation was created as an agent of Her Majesty in right of Canada for the purpose of facilitating and developing trade between Canada and other countries, by the provision of loans, guarantees and insurance. The Corporation is accountable for its affairs to Parliament through the Minister for International Trade.

2. Summary of Significant Accounting Policies

These financial statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, and conform in all material respects with international accounting standards. A summary of significant accounting policies follows:

Marketable Securities

Marketable securities are valued at the lower of cost and market value as at the balance sheet date.

Allowance for Losses on Loans Receivable

The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility of all outstanding loans to sovereign and commercial borrowers. In respect of this review, the Corporation recognizes that the economies in some of the countries where the Corporation has made loans have weakened over time to the extent that indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. It is not possible at this time for management to determine the amounts, if any, of potential losses associated with these uncertainties and delays. Therefore, in addition to any specific provisions made as a result of the review of the outstanding loans, the Corporation charges to income an amount sufficient to maintain a general allowance to reflect management's best estimate of the amount necessary to cover the risks in the non-current loans portfolio.

Allowance for Claims on Insurance and Guarantees

The Corporation provides for claims based on claims experience augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities. Claims payments are recorded at estimated recoverable values and included with other assets and non-recoverable amounts are charged to the allowance. Subsequent net gains or losses on recovery are credited or charged to the allowance.

Reserve for Contingencies

The Corporation has in 1986 established, through transfers from retained earnings, a reserve for contingencies with respect to possible unforeseen decreases in the value of loans receivable or claims on insurance and guarantees. Subsequent reductions, if any, in the reserve for contingencies will be credited to retained earnings.

Loan Interest and Fees Earned

Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-current. Non-current is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility, where significant payments have not been received for a period of two years and a rescheduling agreement has not been negotiated, or when a rescheduling agreement has been signed and a significant payment has not been received for one year.

In subsequent years, interest income on non-current loans is recognized on a cash basis.

Non-current loans are restored to an accrual basis when regular repayment patterns of all or substantially all amounts due have been established, which is usually over a one to two year time period and normally after a rescheduling agreement has been signed, and there is reasonable assurance that the repayment pattern will continue in future years.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

Investment Interest Earned

Investment interest, which is substantially earned outside Canada, is prorated between loans and guarantees and insurance and guarantees on the basis of average funds invested.

Interest Expense

Interest expense includes hedging expenses, and the amortization of debt discount and issue expenses which are charged to income over the life of the debt on a straight line basis.

Insurance Premiums

Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies. Foreign investment insurance premiums are taken into income evenly over the terms of coverage, except that the premium in the first year is taken into income in its entirety when received.

Translation of Foreign Currency

The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a total portfolio basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the Corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Gains and losses relating to the translation of any unhedged long-term foreign currency assets or liabilities in other than U.S. dollars are deferred and amortized on a straight line basis over the remaining life of the asset or liability. The unamortized balance of the deferred exchange gains or losses is included in deferred revenues or other assets.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.

3. Loans Receivable

Loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition with similar export credit agencies in other countries and generally below commercial rates. These loans mature as follows:

	December 31 1987	December 31 1986
	(in thousands)	
Within 12 months — fixed	$ 650,724	$ 659,039
— floating	101,635	64,417
Overdue	399,899	394,997
1988	—	779,624
1989	758,077	759,469
1990	733,582	679,787
1991	699,328	620,294
1992	618,941	513,500
1993-1997	1,479,520	1,070,722
1998 and thereafter	318,929	278,498
Total	$ 5,760,635	$ 5,820,347
Commercial loans included above	$ 992,344	$ 1,034,291
Floating rate loans, generally based on LIBOR rates, included in total loans	$ 1,126,556	$ 731,407

The geographic distribution of these loans is as follows:

Pacific and North Asia	$ 628,873	$ 550,064
South Asia	341,868	310,891
Middle East and East Africa	410,692	471,345
North and West Africa	1,143,924	1,214,101
Eastern Europe	769,871	737,921
Western Europe	502,203	595,762
USA and Caribbean	539,614	546,625
Mexico and Central America	335,954	293,332
South America East	529,014	537,162
South America West	558,622	563,144
	$ 5,760,635	$ 5,820,347

4. Overdue Loans Receivable

Amounts overdue consist of principal instalments and billed interest and fees that have not been received in accordance with the specified terms contained in the related loan agreements.

The geographic distribution of the overdue principal and recognized interest, in the amounts of $399,899 thousand (1986 — $394,997 thousand) and $86,741 thousand (1986 — $218,588 thousand) respectively, is as follows:

	December 31 1987	December 31 1986
	(in thousands)	
Pacific and North Asia	$ 5,389	$ 1,062
South Asia	11	3
Middle East and East Africa	71,294	15,907
North and West Africa	30,114	54,225
Eastern Europe	40,865	105,620
Western Europe	20,898	16,053
USA and Caribbean	103,644	122,309
Mexico and Central America	35,150	48,678
South America East	67,930	129,978
South America West	111,345	119,750
Total	$ 486,640	$ 613,585

5. Rescheduled and Restructured Loans Receivable

The principal method of alleviating the debt repayment problems of sovereign nations continues to be the use of rescheduling agreements. The Governments of debtor and creditor countries meet, usually under the auspices of the Paris Club, to negotiate guidelines covering the rescheduling of debt coming due within a specific time frame. These rescheduling agreements are accompanied by International Monetary Fund (IMF) disciplines to improve the underlying economies of the countries and usually result in structural adjustments covering several years until the problems are resolved. Once the government to government multilateral guidelines have been established, the Corporation and other government departments and agencies bilaterally negotiate their relevant loans. This method of facilitating repayments is considered normal in collecting sovereign debts and reflects government direction.

In addition, through the Corporation's membership in the International Union of Credit and Investment Insurers (Berne Union), and indirectly through Canada's membership in organizations such as the Organization for Economic Cooperation and Development, the International Bank for Reconstruction and Development and the IMF, the Corporation is provided with exchanges of international financial and credit information aiding the negotiation of repayments from international borrowers.

Commercial debt repayment problems are generally alleviated by restructuring agreements wherein loan repayment terms and schedules are adjusted to match projected cash flows of the commercial entity involved.

Rescheduled and restructured amounts during the year are as follows:

	December 31 1987	December 31 1986
	(in thousands)	
Principal	$ 232,973	$ 95,919
Interest	151,738	53,320
	$ 384,711	$ 149,239

The geographic distribution of rescheduled and restructured loans is as follows:

	December 31 1987	December 31 1986
	(in thousands)	
Pacific and North Asia	$ 9,076	$ 10,146
South Asia	799	2,826
North and West Africa	148,462	82,843
Eastern Europe	106,387	2,372
Western Europe	99,890	112,939
USA and Caribbean	43,196	39,476
Mexico and Central America	102,823	32,935
South America East	183,815	84,685
South America West	49,910	46,717
	$ 744,358	$ 414,939
Commercial amounts included above	$ 67,930	$ 35,552
Amounts overdue	$ 78,923	$ 28,068

6. Non-Current Loans Receivable

Due to the weakening of economic conditions over time, certain loans where there is risk of long repayment delays or significant doubt as to collectibility are placed in the non-current category. Total non-current amounts receivable are as follows:

	December 31 1987	December 31 1986
	(in thousands)	
Sovereign, mainly in Eastern Europe and South America West	$ 636,663	$ 624,218
Commercial, mainly in the USA	141,030	135,084
	$ 777,693	$ 759,302

In addition to not recognizing interest on these loans, any undisbursed balances on signed loan agreements are cancelled or frozen, and sovereign borrowers are declared ineligible for further financing, to prevent any increased exposure resulting from new business.

Total interest on non-current loans not recognized as revenue in 1987 amounted to $79,729 thousand (1986 — $71,929 thousand). At December 31, 1987, the accumulated interest not recognized on loans amounted to $205,890 thousand (1986 — $114,487 thousand) of which $133,343 thousand related to sovereign loans (1986 — $74,504 thousand).

7. Loans Payable

Loans payable mature as follows:

	December 31 1987	December 31 1986
	(in thousands)	
Within 12 months — fixed	$ 1,045,223	$ 767,724
— floating	1,679,397	1,563,275
1988	—	1,144,970
1989	511,220	551,233
1990	804,305	773,741
1991	336,693	351,849
1992	570,718	236,205
1993 to 1997	676,561	511,768
Total	$ 5,624,117	$ 5,900,765
Commercial loans included above: Fixed interest rates from 5.38% to 14.13% (1986 — 5.38% to 15.55%)	$ 3,336,229	$ 4,216,407
Floating rate and short term fixed rate revolving loans	$ 2,262,888	$ 1,604,358
Canada loans included above: Fixed interest rates at 8.375% (1986 — 8.25% to 8.5%)	$ 25,000	$ 80,000

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating $3,555 million at December 31, 1987 (1986 — $3,201 million).

8. Share Capital

The authorized share capital is $1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of $100 each. The number of shares issued and fully paid is 6,970 thousand (1986 — 6,970 thousand).

9. Statutory Limits, Commitments and Contingent Liabilities

The Export Development Act (the Act) allows the Corporation to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of $15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is $7,704 million (1986 — $8,370 million). Of this amount, undisbursed commitments on signed loan agreements at face rates from 6.74% to 12.50% is $1,868 million (1986 — $2,549 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undisbursed commitments near the time of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to match debt maturities and currencies with those of its average export loans.

The Act also specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of $15 billion. The posi-

tion against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is $3,047 million (1986 — $2,930 million).

Contingent liabilities of the Corporation included in the above positions amounted to $2,273 million (1986 — $2,123 million). Of this amount, $67 million (1986 — $245 million) related to loan guarantees and loans with recourse to the Corporation. The balance pertained to the Corporation's insurance activities.

The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid-in capital from time to time and the retained earnings determined in accordance with the most recent audited financial statements. As at December 31, 1987, this formula produced a limit of $8,729 million (1986 — $8,961 million) against which borrowings amounted to $5,624 million (1986 — $5,901 million).

10. Foreign Currency Balances

The Corporation has substantial assets and liabilities in U.S. dollars and in other currencies. The Canadian dollar equivalent after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

	December 31 1987	December 31 1986
	(in thousands)	
U.S. Dollars		
Assets	$ 5,082,409	$ 5,250,209
Liabilities	5,236,999	5,389,775
Net exposure	$ (154,590)	$ (139,566)
Rate of exchange US $1.00	$ 1.2993	$ 1.3805
British pounds, Deutsche marks, European Currency Units, Swiss francs and Yen		
Assets	$ 119,284	$ 77,936
Liabilities	95,964	66,601
Net exposure	$ 23,320	$ 11,335

11. Related Party Transactions

Transactions with Canada are summarized as follows:

	Year Ended December 31 1987	Year Ended December 31 1986
	(in thousands)	
Income and expense items		
Interest expense	$ 3,603	$ 8,320
Less: administrative expenses recovered	6,622	7,101
interest earned	469	472
	$ (3,488)	$ 747

	December 31 1987	December 31 1986
	(in thousands)	
Amounts due to (due from) Canada		
Canada bonds, bearing interest at the rate of 9.50% maturing in 1994	$ (5,033)	$ (5,038)
Accrued interest receivable	(22)	(23)
Accounts administered for Canada (note 12)	426	3,085
Long term loans payable	25,000	80,000
Accrued interest payable	447	1,420
	$ 20,818	$ 79,444

The Government of Canada has established an understanding that it will seek Parliamentary appropriations to eliminate any losses the Corporation might incur. No such appropriation has been required to date.

The Corporation is not subject to the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.

The Corporation also enters into transactions with other Crown corporations in the normal course of business.

12. Accounts Administered for Canada

(a) Pursuant to the Act, the Corporation administers for Canada certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor General in Council for which the Board of Directors is not accountable other than in respect of the administration of the contracts. These accounts are maintained separately from the Corporation's accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the financial statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly loans receivable and accrued interest and fees recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to $871 million (1986 — $880 million).

(b) Canada account statutory limits, commitments and contingent liabilities

The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of $6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is $956 million (1986 — $823 million), including contingent liabilities of $4 million (1986 — $9 million).

The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of $7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, was $370 million (1986 — $430 million) including contingent liabilities of $330 million (1986 — $376 million).

FIVE YEAR REVIEW

(Thousands of dollars)

Balance Sheets as at December 31	1987
Loans receivables (net)	$5,760,635
Less: allowance for losses	163,135
	$5,597,500
Short term investments	$1,038,669
Accrued interest and other assets	296,559
Total assets	$6,932,728
Loans payable	$5,624,117
Accrued interest and other liabilities	373,798
Allowance for claims	35,369
Total liabilities	$6,033,284
Share capital	$ 697,000
Reserve for contingencies	100,000
Retained earnings	102,444
Shareholder's equity	$ 899,444
Total liabilities and shareholder's equity	$6,932,728

Income statements	1987
Loan interest and fees earned	$ 547,451
Insurance premiums and fees earned	19,762
Investment interest earned	97,654
Total income	$ 664,867
Interest expense	$ 569,790
Provisions for losses and claims	59,178
Administrative expenses	34,401
Total expenses	$ 663,369
Net income	$ 1,498

1986	1985	1984	1983
$5,820,347	$6,076,226	$5,650,478	$5,050,737
136,366	105,257	83,261	62,342
$5,683,981	$5,970,969	$5,567,217	$4,988,395
$1,093,766	$ 920,296	$ 705,757	$ 832,195
395,732	404,873	361,667	242,433
$7,173,479	$7,296,138	$6,634,641	$6,063,023
$5,900,765	$6,022,572	$5,394,165	$4,887,347
341,357	347,258	363,643	386,257
33,411	30,251	22,287	20,356
$6,275,533	$6,400,081	$5,780,095	$5,293,960
$ 697,000	$ 697,000	$ 660,000	$ 581,000
25,000	—	—	—
175,946	199,057	194,546	188,063
$ 897,946	$ 896,057	$ 854,546	$ 769,063
$7,173,479	$7,296,138	$6,634,641	$6,063,023

1986	1985	1984	1983
$ 583,190	$ 596,788	$ 573,080	$ 477,414
17,439	16,490	17,433	17,897
76,222	72,234	87,094	72,758
$ 676,851	$ 685,512	$ 677,607	$ 568,069
$ 597,388	$ 619,359	$ 612,362	$ 517,354
43,465	28,399	30,531	18,494
34,109	33,243	28,231	30,245
$ 674,962	$ 681,001	$ 671,124	$ 566,093
$ 1,889	$ 4,511	$ 6,483	$ 1,976

FIVE YEAR REVIEW

(Thousands of dollars)

	1987			
	Corporation	Canada	Total	Corporation
Financial arrangements facilitated				
Export Financing				
Direct financing	$ 601,354	$ 186,158 *	$ 787,512	$ 513,988
Guarantees by EDC	6,432	—	6,432	14,921
Bank participation	139	—	139	27,728
Related bank loans	24,095	412	24,507	16,558
Related CIDA loans	40,806	—	40,806	18,879
Sub total	$ 672,826	$ 186,570	$ 859,396	$ 592,074
Export Insurance				
Short term insurance	$ 2,603,497	$ 10,471	$ 2,613,968	$ 2,169,986
Medium term insurance	604,836	80,106	684,942	317,208
Guarantees	241,982	149	242,131	104,671
Sub total	$ 3,450,315	$ 90,726	$ 3,541,041	$ 2,591,865
Total	$ 4,123,141	$ 277,296	$ 4,400,437	$ 3,183,939
Financial and other data				
Export Financing				
Number of transactions financed	91	9	100	58
Number of loans receivable	651	59	710	678
Loans receivable	$ 5,858,868	$ 770,411	$ 6,629,279	$ 5,871,608
Number of undisbursed loans	168	14	182	145
Undisbursed loans	$ 1,874,675	$ 200,486	$ 2,075,161	$ 2,575,593
Disbursements to exporters during year	$ 622,940	$ 20,901	$ 643,841	$ 627,422
Loan guarantees outstanding	9	—	9	6
Liability on loan guarantees	$ 19,300	—	$ 19,300	$ 213,206
Undisbursed amounts on loan guarantees	$ 9,260	—	$ 9,260	$ 4,243
Current lines of credit and protocols	46	2	48	46
Amounts available for allocation	$ 3,136,646	$ 386,715	$ 3,523,361	$ 3,390,601
Loans rescheduled	18	8	26	15
Amounts rescheduled	$ 384,711	$ 79,757	$ 464,468	$ 149,239
Loans written off	1	—	1	3
Amounts written off	$ 5	—	$ 5	$ 4,082
Export Insurance				
Number of policies issued	1,639	34	1,673	1,400
Insurance policies and guarantees in force	2,111	100	2,211	1,683
Liability on insurance and guarantees	$ 2,964,474	$ 370,019	$ 3,334,493	$ 2,712,496
Claims paid	$ 13,480	$ 9,879	$ 23,359	$ 3,957
Claims recovered	$ 14,461	$ 4,387	$ 18,848	$ 3,563
Claims written off (on)	$ 13,433	$ 1,182	$ 14,615	$ 12,533
Claims outstanding at year-end	$ 13,754	$ 9,961	$ 23,715	$ 28,168
Claims under consideration at year-end	$ 1,745	$ 3,409	$ 5,154	$ 3,425
Number of employees at year-end			498	

1986			1985			1984			1983		
	Canada	Total	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total
$	12,831	$ 526,819	$ 620,422	$ 76,266	$ 696,688	$ 1,147,052	$ 31,472	$ 1,178,524	$ 891,258	—	$ 891,258
	—	14,921	4,983	—	4,983	2,005	—	2,005	5,676	—	5,676
	—	27,728	—	—	—	12,000	—	12,000	—	—	—
	—	16,558	11,129	—	11,129	131,125	—	131,125	36,014	—	36,014
	—	18,879	45,571	—	45,571	238,660	—	238,660	36,070	—	36,070
$	12,831	$ 604,905	$ 682,105	$ 76,266	$ 758,371	$ 1,530,842	$ 31,472	$ 1,562,314	$ 969,018	—	$ 969,018
$	11,289	$ 2,181,275	$ 1,811,836	—	$ 1,811,836	$ 1,816,618	—	$ 1,816,618	$ 1,679,428	—	$ 1,679,428
	112,145	429,353	404,129	$ 101,011	505,140	604,284	$ 209,683	813,967	2,170,054	$ 5,762	2,175,816
	489	105,160	35,890	290	36,180	31,160	10,971	42,131	38,655	2,893	41,548
$	123,923	$ 2,715,788	$ 2,251,855	$ 101,301	$ 2,353,156	$ 2,452,062	$ 220,654	$ 2,672,716	$ 3,888,137	$ 8,655	$ 3,896,792
$	136,754	$ 3,320,693	$ 2,933,960	$ 177,567	$ 3,111,527	$ 3,982,904	$ 252,126	$ 4,235,030	$ 4,857,155	$ 8,655	$ 4,865,810
	1	59	88	4	92	107	3	110	47	—	47
	50	728	690	48	738	575	32	607	562	33	595
$	783,934	$ 6,655,542	$ 6,140,520	$ 1,043,244	$ 7,183,764	$ 5,716,384	$ 985,188	$ 6,701,572	$ 5,141,041	$ 865,002	$ 6,006,043
	7	152	147	7	154	176	4	180	130	2	132
$	48,991	$ 2,624,584	$ 2,846,209	$ 405,494	$ 3,251,703	$ 3,314,566	$ 373,237	$ 3,687,803	$ 3,067,185	$ 529,000	$ 3,596,185
$	33,085	$ 660,507	$ 819,980	$ 78,966	$ 898,946	$ 934,480	$ 140,769	$ 1,075,249	$ 890,897	$ 156,562	$ 1,047,459
	—	6	6	—	6	5	—	5	4	1	5
	—	$ 213,206	$ 201,717	—	$ 201,717	$ 185,038	—	$ 185,038	$ 180,827	$ 6,831	$ 187,658
	—	$ 4,243	$ 6,889	—	$ 6,889	$ 7,874	—	$ 7,874	$ 5,676	—	$ 5,676
	2	48	27	1	28	32	1	33	24	—	24
$	392,500	$ 3,783,101	$ 3,731,851	$ 42,500	$ 3,774,351	$ 3,503,768	$ 42,500	$ 3,546,268	$ 2,821,402	—	$ 2,821,402
	3	18	13	5	18	12	2	14	7	2	9
$	53,413	$ 202,652	$ 81,382	$ 34,095	$ 115,477	$ 87,379	$ 10,540	$ 97,919	$ 57,818	$ 8,154	$ 65,972
	—	3	2	—	2	1	—	1	1	—	1
	—	$ 4,082	$ 5,662	—	$ 5,662	$ 3,201	—	$ 3,201	$ 361	—	$ 361
	125	1,525	1,129	44	1,173	956	62	1,018	981	7	988
	157	1,840	1,299	110	1,409	1,267	109	1,376	1,178	130	1,308
$	429,823	$ 3,142,319	$ 2,483,804	$ 427,734	$ 2,911,538	$ 2,274,935	$ 428,139	$ 2,703,074	$ 2,262,129	$ 417,418	$ 2,679,547
$	644	$ 4,601	$ 10,157	$ 5,013	$ 15,170	$ 13,472	$ 6,341	$ 19,813	$ 29,241	$ 3,314	$ 32,555
$	131	$ 3,694	$ 6,386	$ 9,733	$ 16,119	$ 13,150	$ 725	$ 13,875	$ 5,610	—	$ 5,610
	—	$ 12,533	$ 9,960	$ 124	$ 10,084	$ 2,062	$ (20)	$ 2,042	$ 632	—	$ 632
$	5,651	$ 33,819	$ 40,307	$ 5,138	$ 45,445	$ 46,496	$ 9,982	$ 56,478	$ 48,236	$ 4,346	$ 52,582
	—	$ 3,425	$ 6,456	—	$ 6,456	$ 10,826	$ 518	$ 11,344	$ 12,590	$ 873	$ 13,463
		539			562			577			610

OFFICES OF THE CORPORATION

Head Office
Export Development Corporation
151 O'Connor Street, P.O. Box 655
Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2500
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP

Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1003, Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Facsimile: (902) 423-0881

Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montréal, Québec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

London District Office
Export Development Corporation
Suite 303, 451 Talbot Street
London, Ontario N6A 5C9
Tel.: (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483

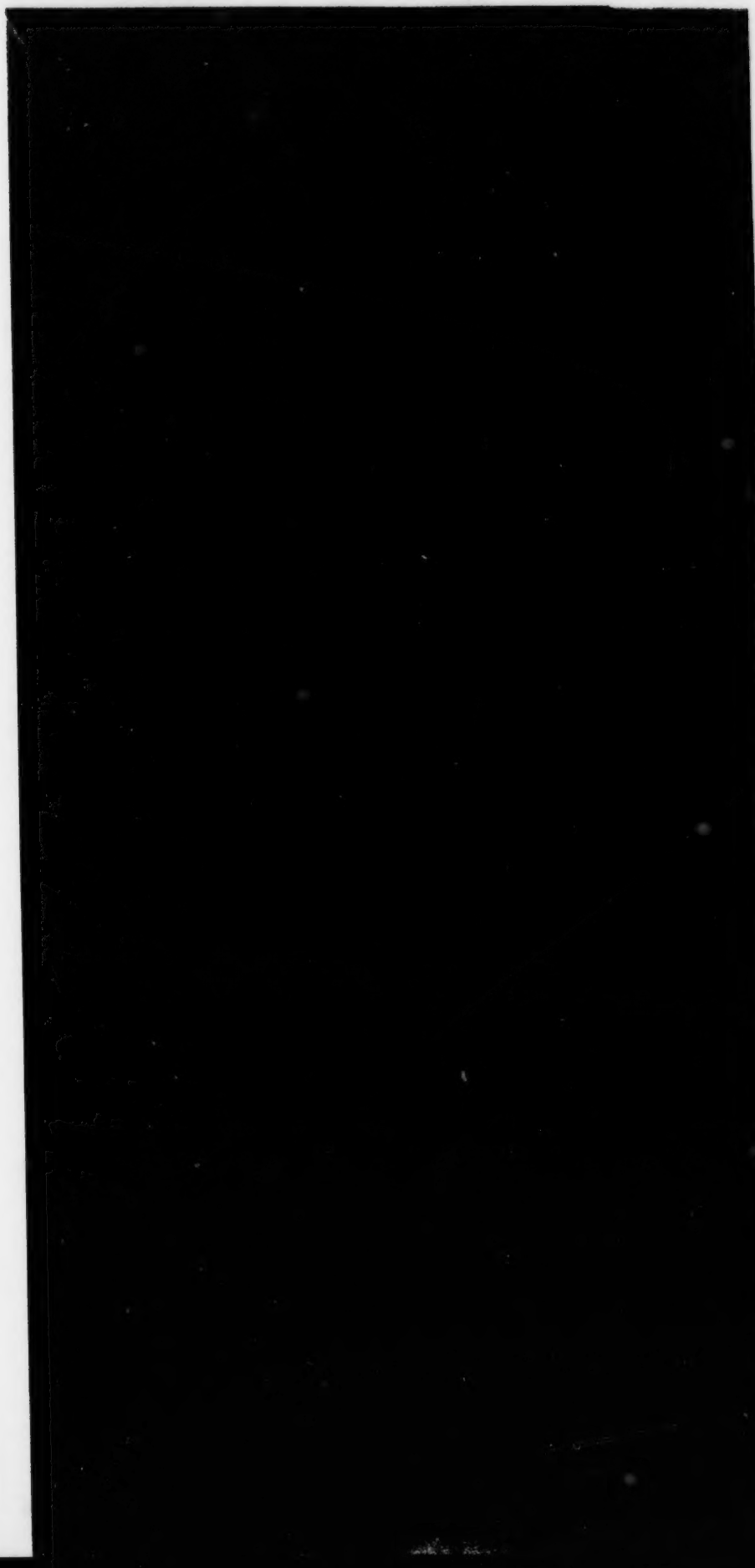
Ottawa District Office
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP

Prairie and Northern Region
Export Development Corporation
Suite 2140, Bow Valley Square III
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

Manitoba/Saskatchewan District Office
Export Development Corporation
Suite 707, 330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Facsimile: (204) 983-2187

British Columbia and Yukon Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Facsimile: (604) 688-3710

Walter Hutchings, EDC with insurance client, Walter Labuhn, President, Legrand Industries Limited, Calgary, a supplier of oilfield pumping equipment.



Société pour
l'expansion
des exportations

Rapport annuel 1987

PROFIL DE LA SOCIÉTÉ

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers au milieu canadien de l'exportation. Grâce à ces services financiers, la SEE aide les exportateurs canadiens concurrentiels à pénétrer plus efficacement les marchés internationaux, soit en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation, soit en accordant du financement aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. La SEE assure les investissements canadiens à l'étranger et offre également des services de cautionnement aux exportateurs canadiens qui soumissionnent des contrats d'exportation.

La SEE est une société d'État dont la totalité des actions appartient au gouvernement du Canada. Elle s'autofinance sur les marchés financiers nationaux et internationaux, et les titres qu'elle émet constituent des obligations directes et inconditionnelles de la SEE et, par conséquent, du Canada.

La SEE est fort consciente des besoins de tous les exportateurs canadiens, quels que soient leur taille, le secteur industriel dans lequel ils évoluent ou la complexité de leurs besoins. À cet égard, elle travaille en étroite collaboration avec d'autres organismes des secteurs public et privé qui oeuvrent dans le milieu canadien de l'exportation.

Table des matières

1 Faits saillants

2 Rapport conjoint du Président du Conseil et du Président

4 Organigramme de la Société

6 Les exportateurs et la SEE — un vrai partenariat

8 Assurance à l'exportation

10 Financement à l'exportation

12 Finances

13 Performance de la Société

14 Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers

15 Rapport du vérificateur

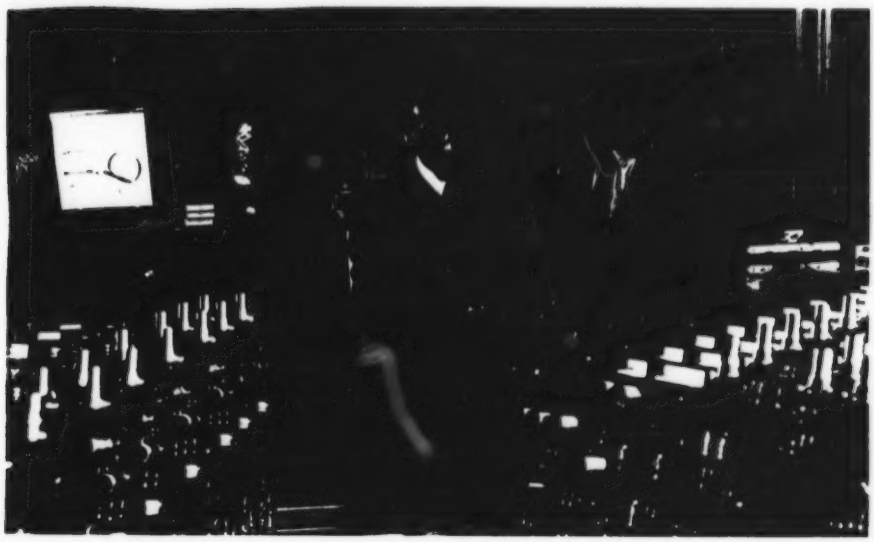
16 États financiers

28 Revue des cinq dernières années

32 Bureaux de la Société

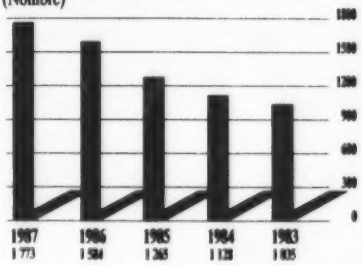
FAITS SAILLANTS

- Le volume d'activité (assurances et financement) a augmenté de 33 p. 100 et a atteint 4,4 milliards de dollars.
- Le nombre de clients a augmenté de 14 p. 100.
- Le volume d'activité par employé s'est accru de 43 p. 100.
- Près de 130 000 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues au Canada grâce aux services de la SEE.
- Les PME ont représenté 82 p. 100 des entreprises canadiennes appuyées par la SEE.

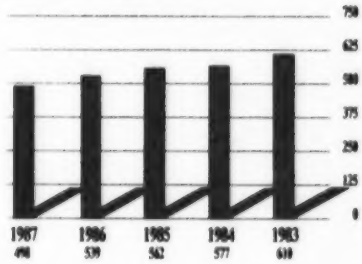


Bernice White, directrice du crédit, et Don Millar, contrôleur de Nexus Engineering, de Burnaby (C.-B.), s'entretiennent avec Jim Siddon, directeur général du bureau de la SEE à Vancouver. Fournisseur de composants électroniques pour l'industrie de la câblodistribution et de la retransmission d'émissions télévisées par satellite, Nexus a conclu d'importantes ventes aux États-Unis, en Europe et en Australie.

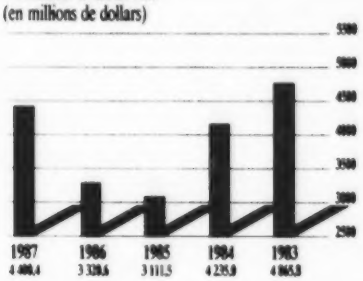
Opérations appuyées
(Nombre)



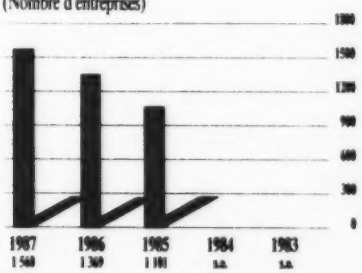
Nombre d'employés



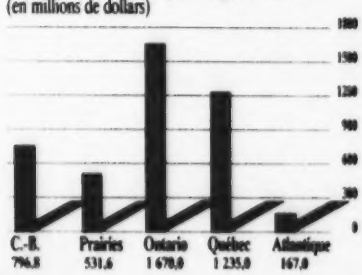
Volume d'activité
(en millions de dollars)



Clients appuyés
(Nombre d'entreprises)



Volume d'activité par région en 1987
(en millions de dollars)



RAPPORT CONJOINT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL ET DU PRÉSIDENT

Nouvelles orientations

• Au début de 1987, la Société pour l'expansion des exportations s'est fixée deux grands objectifs pour répondre aux besoins du marché : mieux servir un plus grand nombre d'exportateurs et repenser ses structures en conséquence non seulement pour 1987, mais également pour les années subséquentes.

Les résultats que nous avons atteints en 1987 témoignent de notre réussite sur ces deux plans. Notre défi était d'appuyer les exportateurs canadiens sur des marchés mondiaux de plus en plus compétitifs où la demande ne connaît qu'une croissance relativement faible, alors que l'endettement international devient endémique et de plus en plus répandu.

Nous avons décidé de prendre les devants, c'est-à-dire de sensibiliser davantage les exportateurs aux programmes et services de la SEE, tout en restant attentifs et réceptifs à leurs besoins. Nous voulions axer notre approche sur le marché, mais aussi apporter des changements au sein de la SEE pour rendre nos services plus compétitifs.

Résultats

Notre volume d'activités en 1987 révèle une hausse fort appréciable de l'utilisation et de la valeur de nos services.

Les exportateurs canadiens ont continué de remporter des contrats à l'étranger avec l'appui des services de financement de la SEE, en dépit d'une concurrence très vive et de risques élevés. De fait, par rapport à 1986, la SEE a augmenté ses activités de financement de 42 p. 100 sur le Compte de la Société et sur le Compte du Canada. La valeur réelle de ses activités de financement est passée de 605 à 859 millions de dollars. Le succès des exportateurs en dépendait, en raison même de la concurrence internationale et de la nécessité d'obtenir du financement compétitif par rapport à celui offert par d'autres pays à leurs propres exportateurs.

Pour les entreprises exportatrices, les services d'assurance de la SEE constituent le meilleur moyen de décrocher des contrats sur les marchés étrangers, sans prendre de risques inutiles. En 1987, le volume d'exportations assurées par la SEE et le gouvernement du Canada a augmenté de 30 p. 100 par rapport à 1986. En plus de protéger les exportateurs contre les risques inhérents à leurs opérations, les assurances de la SEE leur permettent d'obtenir plus facilement du financement à court terme auprès des banques, ce qui est un atout pour les petites entreprises. La valeur globale des exportations assurées est passée de 2,7 à 3,5 milliards de dollars, soit une augmentation de l'ordre de 800 millions de dollars.

Compétitivité

Soucieux de fournir des services concurrentiels aux exportateurs, nous avons, en 1987, donné la priorité à la productivité et à l'optimisation du rapport coût-efficacité. Au 31 décembre 1987, la Société comptait 498 employés comparativement à 539 au 31 décembre 1986, soit une réduction de 8 p. 100. Compte tenu du fait que notre volume d'affaires a augmenté de 33 p. 100, nous avons constaté une hausse de 43 p. 100 du volume d'affaires, par employé. Cette augmentation de la productivité, doublée de certaines améliorations sur le plan administratif, a permis à la SEE d'absorber les effets de l'inflation en 1987.

Remaniements

En 1987, la SEE a réussi à mieux servir un plus grand nombre de clients en orientant davantage ses activités vers le marché et, plus précisément, vers sa clientèle. Cette réorientation a nécessité certains remaniements qui, sans affecter le service à la clientèle, nous ont permis de nous doter des structures et des ressources nécessaires pour mieux tirer parti des résultats atteints en 1987. Grâce à la mise sur pied d'un groupe du Marketing, dirigé par un premier vice-président, nous avons centralisé cette activité et créé un petit service de marketing. Cette nouvelle structure nous permettra de mieux coordonner nos efforts de marketing à la SEE.

Il va sans dire que tous nos clients seront les premiers à bénéficier de ces remaniements, notamment les entreprises de plus petite taille qui constituent un volet de plus en plus important de notre clientèle.

Viabilité financière

Tous les changements effectués en 1987, de même que l'augmentation de notre volume d'affaires et de notre productivité, traduisent notre souci de consolider l'actif de la Société et d'accroître sa capacité d'autofinancement. Au chapitre des sinistres, la Société a récupéré 18,8 millions de dollars en 1987 et en a versé 23,4 millions. Bien que l'évaluation des risques du portefeuille de la Société ne dénote aucune modification importante des risques, nous avons majoré notre provision pour pertes sur prêts de 27 millions de dollars pour mieux consolider son actif. Le bénéfice net pour 1987 est de 1,5 million de dollars.

Perspectives

Nous abordons l'année 1988 avec une plus grande clientèle, des structures remaniées et un effectif réduit. Il nous fallait remplir ces conditions pour mieux relever les défis qui se

posent aux exportateurs canadiens et à la SEE. Nous sommes confiants que les changements effectués en 1987 nous permettront, en 1988, d'offrir des services compétitifs à un nombre croissant d'exportateurs. Ce faisant, nous contribuerons aux objectifs commerciaux de nos exportateurs tout en favorisant l'essor économique du Canada.

L'incertitude suscitée par une croissance mondiale plus faible, la volatilité des taux de change, des taux d'intérêt et des marchés de capitaux, de même que le problème endémique de l'endettement mondial, voilà les défis qui nous attendent en 1988. Heureusement, le Canada jouit d'une conjoncture économique relativement favorable pour les relever, et la SEE connaît une vigueur croissante pour appuyer les efforts des exportateurs canadiens.

Un effort collectif

Les résultats fort appréciables atteints en 1987, nous les devons à l'orientation novatrice et au grand appui que nous ont donné nos collègues du Conseil d'administration de la Société. Les réactions et l'appui reçus de nos clients, les exportateurs canadiens, et leur désir de nous aider à offrir de meilleurs services ont été pour nous une source de grande satisfaction. Bien entendu, nous devons aussi ces succès à la collaboration et à l'appui de nombreux particuliers, organismes, ministères fédéraux et provinciaux, de même qu'au gouvernement du Canada pour les opérations sur le Compte du Canada, comme le prévoit notre loi.

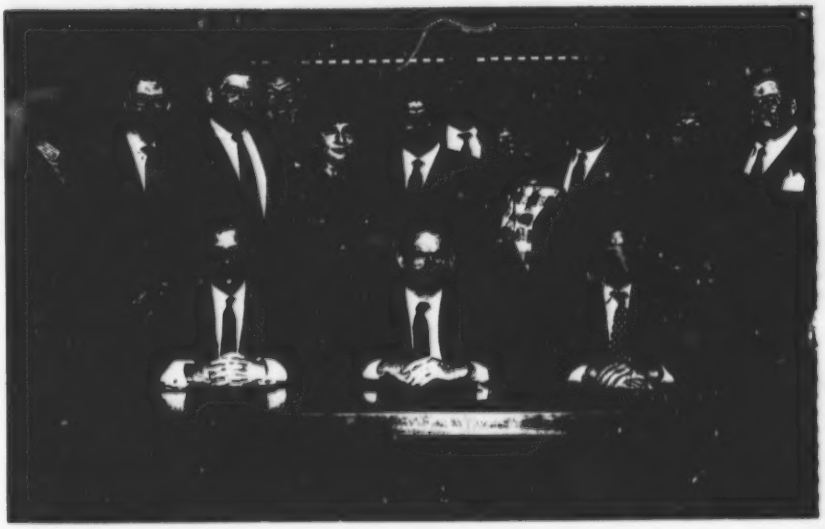
Nous tenons, bien sûr, à remercier les employés de la Société pour leur contribution, mais aussi à souligner l'excellence de leur prestation en 1987. Tous ont eu l'occasion d'exceller, et ils ont su se distinguer par une augmentation de 43 p. 100 du volume d'affaires, par employé, ce qui en dit long sur leur rendement qualitatif et quantitatif. Un grand merci à tout le personnel de la Société, que nous félicitons pour sa magnifique performance!

Le Président du Conseil d'administration,

V. Edward Daughney

Le Président et Chef de la direction,

R.L. Richardson



Le Conseil d'administration de la SEE : (assis, de gauche à droite) R.L. Richardson, V.E. Daughney, C. Diamond; (debout, de gauche à droite) J. Deitcher, J.O. Caron, J.T. Humphries, J.C. Coleman (suppléant de S.H. Hartt), M.J. Sabia, V.P. Paul, G.E. Shannon, J.M. Romanchuk, J.W. Chomiak, M.Y. Catley-Carlson, T.A. Chisholm.

Le Comité de la haute direction de la SEE : (assis, de gauche à droite) B.A. Culham, R.L. Richardson, B.R. King; (debout, de gauche à droite) G. Ross, R. Pruneau, M.D.J. Bakker.

ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

Conseil d'administration

V.E. Daughney
Président
First City Trust Company
Vancouver (Colombie-Britannique)

Président du Conseil d'administration
Président du Comité de direction du Conseil

V.P. Paul
Président du Conseil
Corporate Properties Limited
Don Mills (Ontario)

Président du Comité de vérification du Conseil

J.M. Rosenschein
Vice-présidente et administratrice
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.
Calgary (Alberta)

Présidente du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J.O. Carve
Associé
McDougall, Caron
Avocats et Procureurs
Montréal (Québec)

Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

M.Y. Cadey-Carlson
Présidente
Agence canadienne de développement international
Hull (Québec)

T.A. Chisholm
Président
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto (Ontario)

(Nommé au Conseil le 16 décembre 1987)

J.W. Chomiak
Président
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton (Alberta)

Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J. Deitcher
Vice-président et administrateur
Dominion Securities Inc.
Montréal (Québec)

Membre du Comité de direction du Conseil

C. Diamond
Président
B.C. Turf Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)

Membre du Comité de vérification du Conseil
Membre du Comité de direction du Conseil

S.H. Hartt
Sous-ministre
Ministère des Finances
Ottawa (Ontario)

J.T. Humphries
Associé
Granville West Financial Services
Vancouver (Colombie-Britannique)

Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

R.L. Richardson
Président et Chef de la direction
Société pour l'expansion des exportations
Ottawa (Ontario)

Membre du Comité de direction du Conseil

M.J. Sabia
Avocate
Toronto (Ontario)

Membre du Comité de vérification du Conseil

G.E. Shannon
Sous-secrétaire d'État associé aux Affaires extérieures
Sous-ministre du Commerce extérieur
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)

Membre du Comité de direction du Conseil

Nota : Il y a eu deux départs en 1987 : celui de J.A. Armstrong, vice-président du Conseil, et de L. Vecchio, membre du Conseil. C. Diamond a été nommé vice-président du Conseil le 27 janvier 1988.

Membres de la haute direction

R.L. Richardson
Président et Chef de la direction

M.D.J. Bakker
Premier vice-président
Financement à l'exportation

B.A. Colhoun
Premier vice-président
aux Finances et Trésorier

B.R. King
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

R. Prusseau
Premier vice-président
Marketing

G. Ross
Vice-président
Services juridiques et Secrétaire

Cadres supérieurs de la Société

R. Van Adel
Directeur général
Coordination générale
et Évaluation
des programmes

W.J. Hughes
Directeur général
Ressources humaines

D.O. Curtis
Directeur général
Amérique latine

M.G. McLean
Directeur général
Afrique et
Moyen-Orient

P.A. Foran
Directeur général
Asie et Pacifique

C.G. Thompson
Directeur général
Analyse industrielle

A.J. Gillespie
Directeur général
OCDE et Europe

D. Mackey
Directrice générale
Politiques et Services
Financement à
l'exportation

R.G.C. Marshall
Trésorier adjoint
Gestion des liquidités

N.D. Taylorson
Directeur général
Planification financière

J.R. Miller
Trésorier adjoint
Financement des
opérations

A.O. Werlen
Directeur général
Sinistres et Recouvrements

J.F. Gagan
Contrôleur
Comptabilité financière

J.B. Hutchison
Directeur général
Systèmes

R.E. Doyle
Directeur général
Assurances à
court terme

R.A. Lane
Directeur général
Analyse du crédit
à court terme

K.J. O'Brien
Directeur général
Assurances à
moyen terme

R. Fothergill
Directrice générale
Marketing et
Communications

F.P. Jeanjean
Économiste en chef
Évaluation des pays,
Étude des marchés
et Analyse économique

Succursales régionales

D.B. Medin
Vice-président et
directeur général
Région de l'Ontario

M. Shaw
Directeur général
Région des Prairies
et du Nord

H. Souquières
Directeur général
Région du Québec

P. Kavanagh
Directeur général
Région de l'Atlantique

J.G. Siddon
Directeur général
Région de la
Colombie-Britannique
et du Yukon

M. Leduc
Chef du Contentieux
Division du
Contentieux

LES EXPORTATEURS ET LA SEE— UN VRAI PARTENARIAT

La prospérité du Canada dépend, dans une très large mesure, des exportations. Près d'un emploi sur trois est directement relié à la vente de biens et services à l'étranger et 28 p. 100 de notre produit national brut provient de nos ventes sur les marchés mondiaux, ce qui place le Canada bien en tête de ses principaux partenaires commerciaux, à savoir les États-Unis (6,9 p. 100) et le Japon (13,1 p. 100).

Cependant, en commerce international, ce n'est pas le rapport exportations-PNB qui joue, pas plus d'ailleurs que la performance supérieure d'un pays par rapport à un autre. Le monde du commerce en est un de vive concurrence où les entreprises doivent être performantes pour décrocher des contrats d'acheteurs aguerris et, à juste titre, exigeants. Les exportateurs se doivent de présenter des produits de calibre mondial, de déployer des techniques de marketing dynamiques et d'exécuter leurs contrats sans faillir s'ils veulent conserver leur clientèle et obtenir de nouvelles commandes. Qu'elles soient petites ou grandes, même si elles ont déjà fait leurs preuves, nos entreprises canadiennes doivent constamment fourbir leurs armes pour garder une encolure d'avance sur la concurrence.

Leurs atouts, ce sont les services d'assurance, de financement et de garanties à l'exportation de la SEE. En contractant une assurance à l'exportation, nos entreprises savent qu'elles se protègent contre les risques de non-paiement, la perte de leurs investissements à l'étranger et les dommages subis par leurs équipements outre-mer. Quant au financement à l'exportation, les entreprises canadiennes ne peuvent s'en passer lorsque leurs acheteurs exigent des prêts à long terme avant de passer commande. Ce financement, elles peuvent plus facilement l'obtenir lorsqu'elles recherchent l'appui du secteur privé pour un prêt à leurs acheteurs étrangers, une caution de bonne fin ou une caution de soumission, du fait même que leur établissement financier peut alors recevoir une garantie de la SEE.

L'année dernière, la SEE a réglé des sinistres allant de centaines de dollars à plusieurs centaines de milliers de dollars. Ce fut entre autres le cas pour Mercury Graphics Corporation, à Saskatoon (Saskatchewan). Cet imprimeur spécialisé, de grande renommée, a su répondre immédiatement à une commande urgente d'un acheteur hollandais — le genre de performance qui lui a valu une réputation internationale et plusieurs nouveaux contrats par la suite. Lorsque, en raison d'imprévus, l'acheteur ne s'est pas acquitté de la moitié de ses obligations contractuelles, la SEE a réglé le sinistre. Ce qui importe ici, ce n'est pas le montant du sinistre, mais bien le fait que Mercury Graphics puisse continuer de maintenir ses normes élevées de production, celles précisément qui lui ont valu une réputation internationale. Autrement dit, de garder une encolure d'avance sur la concurrence.

Ne fût-ce que pour des raisons de coûts, les acheteurs étrangers n'aiment pas emprunter, sauf cas de force majeure. Prenons cependant le cas de G & B Automated Equipment Ltd., à Downsview (Ontario) qui s'est trouvé acculé au pied du mur, l'année dernière. Ce fabricant de meules répondait à tous les critères de son acheteur chinois quant au produit, au prix, au service après-vente et aux délais de livraison. Mais, au moment de conclure le marché, l'acheteur chinois lui a demandé la seule chose qu'il ne pouvait fournir lui-même : un financement à l'exportation compétitif. La SEE a consenti un prêt de 11,5 millions de dollars à son client pour le premier de ses trois contrats, grâce au protocole de financement général de 2 milliards de dollars signé en 1984 avec la Banque de Chine.

Cette opération fut-elle un succès pour G & B? Elle lui a non seulement procuré 460 années-personnes d'emploi au Canada, mais lui a également permis de rejoindre le nombre croissant d'entreprises qui passent de la catégorie des «petites entreprises» (chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars) à celle des «moyennes entreprises» (ventes allant de 5 à 25 millions de dollars) — voire des grandes entreprises — grâce à l'appui financier de la SEE. Cet appui ne se limite pas aux grandes entre-

prises ou à celles qui sont en bonne voie de le devenir. De fait, 82 p. 100 des entreprises qui ont sollicité l'appui de la SEE en 1987 sont des PME.

Aux contrats que remportent les exportateurs viennent souvent se greffer des retombées directes pour d'autres entreprises canadiennes. En effet, pour chaque opération de plusieurs millions de dollars conclue par une grande entreprise avec l'aide de la SEE, nombreux sont les fournisseurs — des centaines parfois — qui reçoivent des commandes pour les biens et services requis dans le contrat d'exportation. Cet effet d'entraînement se traduit, bien entendu, par des emplois dont les premiers bénéficiaires sont les PME, partout au Canada.

Un cas typique est celui de deux grandes entreprises d'ingénierie — SNC, de Montréal, et Acres International, de Toronto — qui ont conjugué leurs efforts pour le grand projet hydro-électrique «Chamera», en Inde. Dans le cadre de ce projet financé par la SEE, ces deux entreprises ont acheté des biens et services à quelque 300 sous-traitants canadiens. C'est ainsi que Federal Pioneer, de Toronto, s'est vu décerner un contrat de 6,3 millions de dollars pour fournir des transformateurs, contrat qui a permis de créer ou de maintenir 256 années-personnes d'emploi au Canada, et que Lyster Die Casting Ltd., de Lyster (Québec), un fournisseur de moins grande taille dans le cadre de ce projet, a remporté un contrat de 1,4 million de dollars qui a été réparti entre huit autres sous-traitants canadiens et qui a procuré 59 années-personnes d'emploi.

Le partenariat Exportateurs-SEE est un gage de succès, comme le prouve chaque opération qu'une entreprise canadienne fait financer par la SEE. Ce partenariat se concrétise par le succès des exportateurs sur les marchés internationaux qui, à son tour, entraîne celui de la SEE.

Peter Kavanagh, directeur général à la SEE pour la région de l'Atlantique, en compagnie de Bob Rosborough, vice-président de Rosborough Boats Limited, à Armdale (Nouvelle-Écosse). Cette société fabrique des embarcations de pêche polyvalentes en fibre de verre et a vendu certains de ses produits au Maroc à l'aide des assurances de la SEE.

Guy Champagne, président d'Exeltor Inc., à Bedford (Québec), et Henri Souquières, directeur général de la SEE pour la région du Québec. La SEE assure les exportations d'aiguilles à tricoter industrielles d'Exeltor.

ASSURANCE À L'EXPORTATION

En 1987, la SEE a assuré des biens et services à l'exportation pour un total de 3,5 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 30 p. 100 sur le volume de 1986. Le Groupe de l'Assurance à l'exportation a augmenté le nombre de ses assurés de 12 p. 100, portant à 1 486 le nombre d'entreprises qui ont bénéficié de son appui pour la vente de produits et services dans 126 pays.

La gamme complète des services d'assurance de la SEE permet aux entreprises canadiennes de se protéger contre les risques inhérents à l'exportation et aux investissements à l'étranger. Ces assurances couvrent des ventes de biens et services généraux dont les modalités de crédit à court terme ne dépassent généralement pas 180 jours, des produits agricoles dont la durée du crédit peut s'étaler sur trois ans, des biens et services dont la vente est assortie de modalités de crédit à moyen terme pouvant aller jusqu'à 5 ans et des investissements à l'étranger.

Comme par le passé, c'est l'assurance-crédit à court terme qui a été la plus utilisée pour les opérations appuyées par la SEE, pour un total de 2,6 milliards de dollars, soit près des trois quarts de l'ensemble des assurances souscrites. L'assurance-risque commercial à court terme est de plus en plus demandée par les exportateurs présents sur le marché des États-Unis, comme en témoigne la progression de nos deux polices destinées à ce marché depuis leur lancement, en 1985. Le volume des exportations ainsi assurées a presque triplé en 1987, puisqu'il a atteint 513 millions de dollars. Certaines améliorations, dont l'utilisation des cotes de solvabilité fournies par des organismes spécialisés et la mise en place d'un service d'évaluation du crédit des acheteurs américains, ont également contribué à rendre ces polices plus attrayantes.

Du côté des services à moyen terme, les exportateurs canadiens de produits agricoles se sont montrés plus concurrentiels en offrant des crédits à moyen terme à leurs acheteurs étrangers, grâce au programme d'assurance des produits agricoles en vrac. Ils ont pu conclure d'importantes ventes de colza, d'huile de colza, d'aliments pour animaux et de tabac, et contribuer ainsi à une augmentation de plus de 300 p. 100 du volume assuré, qui a atteint 147 millions de dollars en 1987.

Pour les autres services à moyen terme, le volume assuré a atteint 811 millions de dollars, ce qui est une croissance positive. Précisons ici que les exportateurs qui cherchent à accroître leurs ventes à l'exportation continuent d'accorder beaucoup d'importance à l'assurance-cautionnement et aux garanties connexes. En 1987, l'établissement d'un programme global dans ce domaine a permis aux exportateurs qui ont fréquemment recours à ce type d'instrument de ne les assurer qu'à l'aide d'une seule police. Le programme de cautionnement, qui exige une collaboration étroite avec les sociétés de cautionnement du secteur privé, a également été très actif en 1987.

La police d'assurance-investissements à l'étranger a été repensée et améliorée en 1987. Le secteur minier peut maintenant bénéficier d'une protection provisoire dès le stade de la prospection et l'assurance-investissements à l'étranger s'étend à de nouvelles formes d'investissements, notamment les swaps de dettes et de capitaux.

La SEE a réglé 328 sinistres en 1987, pour un montant total de 23,4 millions de dollars. Elle a par ailleurs recouvré 18,8 millions de dollars sur des sinistres réglés précédemment.

Faciliter l'accès à nos services d'assurance est un objectif constant. En 1987, la SEE a conclu un accord avec les courtiers qui peuvent désormais offrir les assurances de la SEE. Cette collaboration avec le secteur privé devrait permettre aux exportateurs d'avoir plus facilement accès aux services de la Société. Par ailleurs, la SEE a également consolidé ses relations avec les établissements financiers en 1987, dans le but d'accroître l'appui consenti aux exportateurs canadiens.

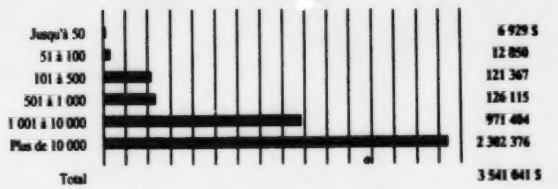
En 1988, le groupe de l'Assurance à l'exportation continuera à offrir les meilleurs services d'assurance au plus grand nombre possible d'exportateurs. L'une des priorités

que la Société s'est fixée en 1987 et pour les prochaines années a été d'innover pour mieux répondre aux besoins des exportateurs, notamment en améliorant la protection des risques et en offrant des produits adaptés à certains groupes de clients. Il est tout aussi important cependant d'améliorer certains aspects de nos services; c'est ainsi que le service d'évaluation de la solvabilité des acheteurs américains, fort apprécié des petits exportateurs, sera étendu en 1988 à tous les titulaires de police.

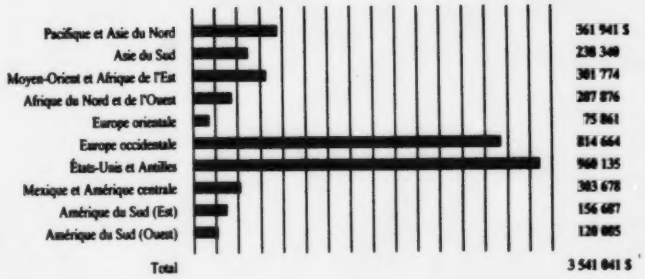
La vigueur des exportations canadiennes, attribuable notamment aux prix de certains biens et aux services d'assurance sans cesse améliorés de la SEE, nous a permis d'accroître considérablement notre volume d'activités et la qualité de nos services en 1987. En restant attentifs aux besoins des exportateurs, les services d'assurance de la SEE aideront les entreprises canadiennes à mieux se positionner sur les marchés internationaux.

Blaine Modin, vice-président de la SEE pour l'Ontario, et Donald Sheardown, président de Ontario Bus Industries à Mississauga, assuré par la SEE.

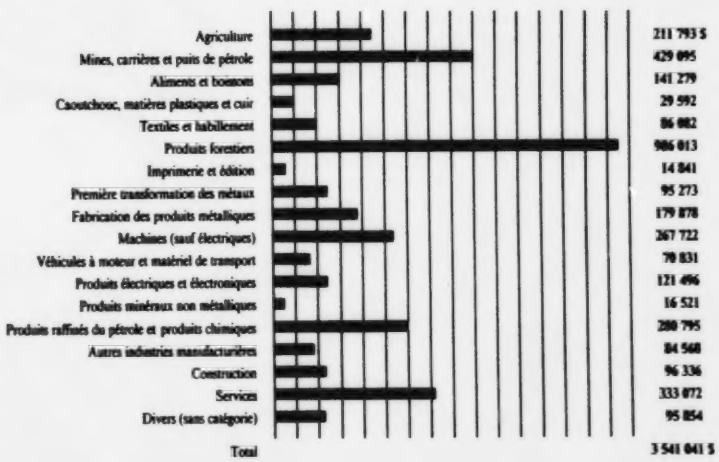
Assurance à l'exportation, par montant
(en milliers de dollars)



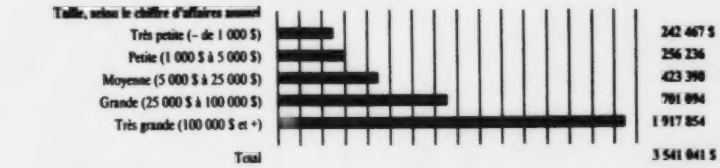
Assurance à l'exportation, par région géographique
(en milliers de dollars)



Assurance à l'exportation, par secteur industriel
(en milliers de dollars)



Assurance à l'exportation, selon la taille de l'entreprise
(en milliers de dollars)



FINANCEMENT À L'EXPORTATION

L'année dernière, 74 exportateurs et 624 de leurs fournisseurs ont pu réaliser des ventes dans 28 pays grâce au financement consenti par la SEE à leurs clients.

Le montant total du financement s'est élevé à 859 millions de dollars, contre 605 millions en 1986, et a permis d'appuyer 100 ventes à l'exportation. Comme par le passé, la taille des entreprises et des opérations appuyées par la SEE a beaucoup varié. En 1987, les PME ont représenté près du tiers de la clientèle et la SEE a financé des opérations individuelles allant de 14 000 dollars à 94 millions de dollars.

Bien qu'elle appuie les exportateurs canadiens dans toutes les régions du globe, l'année dernière la SEE a été particulièrement présente en Afrique du Nord et de l'Ouest, en Amérique latine et en Asie. Le financement qu'elle a consenti pour des ventes canadiennes sur ces marchés représente plus de la moitié du montant total du financement pour toute l'année et touche une vaste gamme de produits et services. En Afrique, les principales opérations ont porté sur du matériel de télécommunication, des ambulances et la construction de six lycées techniques. En Amérique latine, signalons la vente de matériel de manutention de charbon, d'échangeurs de chaleur et de chaudières électriques. En Asie, de gros contrats ont été signés pour la vente de véhicules miniers, de petits avions et d'équipement de transmission d'électricité.

L'appui financier de la SEE peut prendre la forme de prêts, de lignes de crédit, d'accords de prêts à versements multiples, de garanties et d'achat de billets à ordre. L'année dernière, la SEE a eu recours à des affectations sur ses lignes de crédit et sur ses accords de prêts à versements multiples pour 68 opérations sur les 100 qu'elle a appuyées de par le monde. Ces accords sont utiles tant aux exportateurs canadiens qu'à leurs acheteurs, étant donné que les modalités financières en sont fixées d'avance, ce qui, dans bien des cas, peut être un atout sur le plan commercial.

La baisse relative de la valeur du dollar canadien en 1987 par rapport aux devises européennes et au yen japonais a joué en faveur des exportations canadiennes et a permis à nos exportateurs d'être plus compétitifs sur les marchés extérieurs, surtout dans les pays de l'OCDE où la concurrence est particulièrement âpre. Par contre, l'incidence de la valeur de notre dollar a été moindre dans bon nombre de nouveaux pays industriels et de pays du Tiers-Monde, où les acheteurs ont été gênés dans leurs activités par le service de leur dette. La SEE a ressenti les effets de cet endettement et a dû rééchelonner certains de ses prêts en Amérique latine et en Afrique.

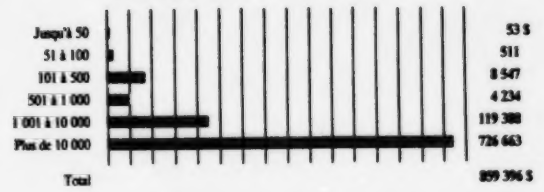
Compte tenu de ces déplacements de marchés, le groupe du Financement à l'exportation a remanié et consolidé ses divisions géographiques en 1987. Il a créé un nouveau service pour mieux répondre aux besoins des exportateurs présents dans les pays de l'OCDE et à la demande fréquente sur ces marchés pour des formules de financement diversifiées et novatrices. Au cours de l'année, la Société a appuyé plusieurs opérations en Europe, démontrant ainsi son désir et sa capacité de répondre aux besoins des exportateurs, quel que soit le marché envisagé.

En 1987, la SEE a repensé l'administration de sa politique en matière de teneur canadienne et compte désormais se fier davantage aux déclarations des exportateurs sans pour autant compromettre l'optimisation de la teneur canadienne des opérations qu'elle appuie. Les procédures de contrôle et d'application de la politique ainsi que les rapports exigés des exportateurs ont été simplifiés dans ce sens.

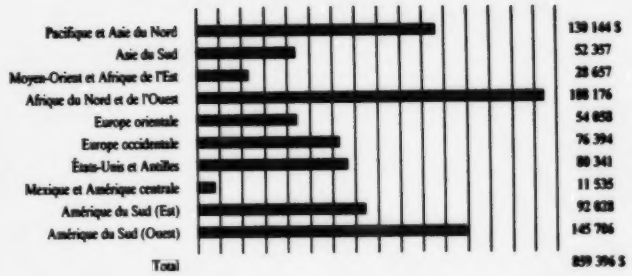
En 1988, l'objectif du groupe du Financement à l'exportation est de continuer à améliorer les services qu'il offre aux exportateurs pour les appuyer dans leur conquête des marchés internationaux. Le groupe du Financement à l'exportation doit donc trouver un juste compromis entre les risques et les modalités d'un appui financier compétitif.

Mario Neto, directeur du Marketing de G&B Automated Equipment Limited, à Downsview (Ontario), reçoit David Summers, directeur régional de la SEE pour l'Ontario. Le financement de la SEE a permis à G&B de vendre du matériel de fabrication de meules à la République populaire de Chine.

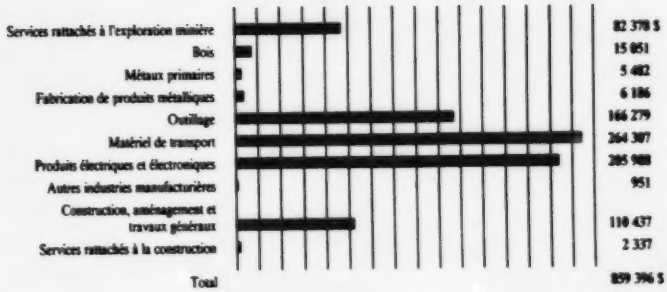
Financement à l'exportation, par montant
(en milliers de dollars)



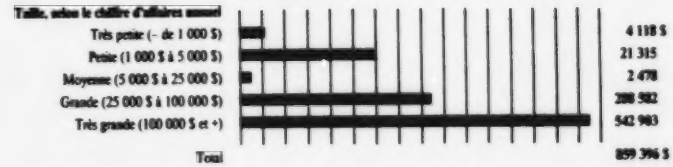
Financement à l'exportation, par région géographique
(en milliers de dollars)



Financement à l'exportation, par secteur industriel
(en milliers de dollars)



Financement à l'exportation, selon la taille de l'entreprise
(en milliers de dollars)



L'année dernière, comme les années précédentes d'ailleurs, les marchés financiers ont connu une certaine volatilité. Cependant, le krach boursier du 19 octobre 1987 a éclipsé les effets du réalignement des monnaies, de l'endettement mondial et de la mondialisation des marchés. La SEE a néanmoins continué à financer ses activités et à gérer sa trésorerie avec grand succès.

La SEE effectue des transactions dans le monde entier pour appuyer le commerce extérieur du Canada. En gérant bien sa situation financière, elle peut remplir ses engagements en matière de prêts, d'assurances et de garanties, tout en bénéficiant d'une certaine souplesse pour son propre financement.

Pour offrir des services compétitifs aux exportateurs tout en restant financièrement autonome, la SEE doit s'appuyer sur des activités de financement modernes et novatrices. C'est ainsi qu'elle doit diminuer ses coûts de financement, optimiser les flux de trésorerie et avoir une situation financière saine pour en faire bénéficier les exportateurs au niveau de la qualité et du prix de ses services.

Du côté de ses programmes de financement, la SEE avait, dès le début de l'année, mobilisé 300 millions de dollars américains sur les 565 millions à taux fixes dont elle avait besoin. Près de 220 millions provenaient de nouvelles sources de financement à taux fixes et 50 autres du remboursement anticipé d'un prêt à recevoir. Sur les marchés de capitaux, la Société a obtenu environ 330 millions de dollars américains sur le marché Yankee, 100 millions de dollars américains par un swap de sa première émission en yen sur le marché des euro-obligations, et 60 millions de dollars canadiens par une émission «Reverse PERLS» sur le marché Yankee. Cette dernière émission est exceptionnelle dans la mesure où le principal à rembourser sur l'obligation dépend du taux de change que le dollar canadien affichera par rapport au yen à l'échéance. Les échéances ont varié de trois à dix ans et l'excédent non utilisé pour les besoins à taux fixes précisés ci-dessus a été utilisé pour des swaps, à des taux flottants attrayants.

Ces opérations de swap sont une source de plus en plus importante de financement pour la partie croissante des éléments d'actif de la Société à taux d'intérêt flottant. Quelque 300 millions de dollars américains et 100 millions de dollars canadiens de ces éléments d'actif sont maintenant financés par des emprunts jumelés à des swaps, ce qui entraîne des économies annuelles évaluées à plus de un million de dollars.

Au cours de l'année écoulée, le gouvernement n'a pas injecté de capital dans la Société.

En 1987, la Gestion de la trésorerie s'est surtout concentrée sur la trésorerie générale. La Société ayant pu mobiliser suffisamment de fonds pour financer ses activités assez tôt dans l'année, le programme à court terme visait principalement à maximiser les rendements sur l'investissement de ces fonds, compte tenu des contraintes rigoureuses en matière de crédit, en attendant de pouvoir les utiliser pour financer des prêts à recevoir.

Dans le cadre de son programme de gestion financière, la Société a recouvré de nombreux sinistres déjà réglés, notamment du Venezuela et de Cuba. En 1987 également, l'endettement mondial a continué d'avoir une incidence considérable sur l'évaluation des risques auxquels se trouvent confrontés les exportateurs et sur la fréquence des sinistres.

En conclusion, notre exercice affiche un léger profit qui s'explique à la fois par l'endettement mondial et par la prudence dont la Société a su faire preuve quant à l'incidence de cet endettement sur ses opérations. En conséquence, nos états financiers renferment une généreuse provision pour pertes sur prêts commerciaux en raison de risques connus ou éventuels; par contre, ils ne tiennent pas compte, en raison de retards dans les paiements, des intérêts sur des prêts souverains non courants et sur des prêts commerciaux à risques élevés.

Ces mesures visent à maîtriser les incertitudes et à contenir les risques auxquels doivent faire face les exportateurs que la SEE appuie avec prudence, conformément à son mandat. Aussi bien à court qu'à long terme, la stratégie de la Société est de veiller à se trouver dans la meilleure situation financière possible afin de s'acquitter de son mandat tout en restant financièrement autonome.

PERFORMANCE DE LA SOCIÉTÉ

La performance de la Société dépend de la compétitivité des services de financement et d'assurances qu'elle offre aux exportateurs canadiens, étant entendu que le volume d'activités qu'elle peut appuyer dépend à son tour de la compétitivité dont les exportateurs font preuve à d'autres égards. Comme il est difficile de prévoir le volume et les dates de réalisation des projets remportés par les exportateurs canadiens, il est encore plus difficile de prévoir le volume d'activités, surtout du côté du financement. Le volume des activités de financement de la Société se mesure mieux sur plusieurs années car, pour la signature de contrats à l'exportation, la performance de la Société dépend de la prestation à long terme de services de financement et d'assurances connexes.

Murray Shaw, directeur général du bureau de la SEE à Calgary, est ici en compagnie de Urban Donlevy, président de Mercury Graphics, de Saskatoon. L'assurance que la SEE a fournie à cette entreprise lui a permis de continuer à vendre ses services spécialisés d'impression à l'étranger.

	1986 Résultats	1987 Plan	1987 Résultats
	(en milliers de dollars)		
Volume des opérations			
Financement à l'exportation			
Direct			
Compte de la Société	513 988 $	750 000 $	601 354 $
Compte du Canada	12 831	150 000	186 158
	526 819	900 000	787 512
Autres établissements	78 086	75 000	71 884
Total	604 905 $	975 000 $	859 396 $
Assurance à l'exportation			
Compte de la Société	2 591 865 $	2 774 675 $	3 450 315 $
Compte du Canada	123 923	146 499	90 726
Total	2 715 788 $	2 921 174 $	3 541 041 $
Bénéfice net	1 889 $	4 076 $	1 498 $
Indicateurs de performance			
Productivité			
Volume d'activités global, par employé	6 161 $	S.O.	8 836 $
Efficacité			
Exportations canadiennes appuyées	3 132 000 $	S.O.	4 196 126 $
Nombre d'entreprises canadiennes appuyées	2 471	S.O.	2 769
Efficience			
Pourcentage des frais d'administration par rapport à la valeur des contrats de financement et d'assurances en cours et à l'étude	0,10 %	0,09 %	0,09 %
Ratio des exportations appuyées par rapport aux frais d'administration	91,8	S.O.	102,3

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

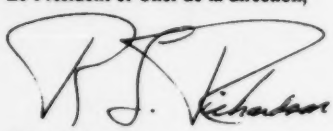
Les présents états financiers ont été établis par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. Il incombe à la direction de veiller à ce que les données contenues dans ces états financiers soient présentées de façon intègre et objective. Les états financiers comprennent certains montants, tels la provision pour pertes sur prêts, qui sont fondés nécessairement sur les meilleures estimations et le jugement de la direction. La direction est également responsable des autres renseignements contenus dans le Rapport annuel et doit s'assurer, le cas échéant, qu'ils sont conformes aux renseignements et aux données contenus dans les états financiers. Dans le cadre de ses responsabilités, la direction a recours à des systèmes et méthodes de contrôle financier et de contrôle de gestion pour obtenir un degré raisonnable de certitude que les données financières sont exactes, que les biens de la Société ont été protégés et que les opérations sont menées à bien de façon efficace. Le service de la Vérification interne de la Société réévalue régulièrement les mécanismes de contrôle interne et leur pertinence.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et les contrôles internes. Il confie cette tâche au Comité de vérification du Conseil, composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de la Société. Le Comité de vérification rencontre régulièrement les membres de la direction, les vérificateurs internes et les représentants du Vérificateur général du Canada.

Le Conseil d'administration est responsable de toutes les opérations entreprises par la Société. Les contrats qui, de l'avis du Conseil d'administration, comportent des risques pour une période et un montant dépassant ce à quoi la Société s'engagerait normalement, peuvent être autorisés par le gouverneur général en conseil, si le ministre les considère dans l'intérêt national. Le Conseil d'administration n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne ces contrats, son obligation se limitant à veiller à ce qu'ils soient bien administrés. Les fonds requis dans leur cas sont versés par le Canada à la Société et les fonds recouvrés sont remis au Canada, déduction faite des montants retenus pour couvrir les frais d'administration connexes. Les comptes administrés pour le Canada sont présentés à la note 12 afférente aux états financiers de la Société.

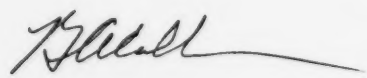
Le Vérificateur général du Canada effectue un examen indépendant, conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et formule une opinion sur les états financiers. Sa vérification comprend une étude et une évaluation des systèmes de contrôle interne de la Société, de même que des sondages et autres procédés lui permettant de déclarer si les états financiers sont présentés fidèlement et si les opérations dont il a eu connaissance au cours de sa vérification sont conformes aux pouvoirs statutaires énoncés. Le Vérificateur général a librement accès au Comité de vérification du Conseil et rencontre régulièrement ses membres.

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

Le Premier vice-président
aux Finances et Trésorier,



B.A. Culham

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

AUDITOR GENERAL OF CANADA VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

Au Ministre du Commerce extérieur,

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1987 ainsi que les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, en accord avec les Normes de vérification internationales, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que j'ai jugés nécessaires dans les circonstances.

À mon avis, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1987 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, en accord avec les Normes comptables internationales, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Société dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, en tenant compte de tous leurs aspects importants, conformément à la partie XII de la Loi sur l'administration financière et ses règlements, à la Loi sur l'expansion des exportations et aux règlements administratifs de la Société.

le Vérificateur général du Canada

Kenneth M. Dye, F.C.A.

Ottawa, Canada
le 24 février 1988

Bilan
au 31 décembre 1987

	1987	1986
	(en milliers de dollars)	
Actif		
Prêts à recevoir (notes 3, 4, 5 et 6)		
À long terme	4 608 377 $	4 701 894 $
Partie des prêts à long terme exigible dans les 12 mois	1 152 258	1 118 453
	5 760 635	5 820 347
Intérêts et honoraires courus	223 220	305 945
	5 983 855	6 126 292
Moins : provision pour pertes sur prêts	163 135	136 366
	5 820 720	5 989 926
Encaisse et titres négociables		
Encaisse et dépôts à court terme	732 996	523 212
Titres négociables (valeur marchande : 1987 — 314 726 $ 1986 — 571 138 $)	305 673	570 554
Intérêts courus	15 460	12 494
	1 054 129	1 106 260
Autres éléments d'actif		
Valeur non amortie de l'escompte à la souscription et des frais d'émission	39 755	50 537
Autres	18 124	26 756
	57 879	77 293
	6 932 728 $	7 173 479 $

	1987	1986
	(en milliers de dollars)	
Passif		
Emprunts (note 7)		
À long terme	**2 899 497 $**	3 569 766 $
Partie des emprunts à long terme échéant dans les 12 mois	**1 030 025**	767 724
	3 929 522	4 337 490
À court terme	**1 694 595**	1 563 275
	5 624 117	5 900 765
Intérêts courus	**202 660**	214 143
	5 826 777	6 114 908
Autres éléments de passif et revenu reporté		
Créditeurs	**5 369**	5 462
Revenu reporté et autres crédits	**165 769**	121 752
Provision pour sinistres sur assurances et garanties	**35 369**	33 411
	206 507	160 625
Avoir de l'actionnaire		
Capital-actions (note 8)	**697 000**	697 000
Réserve pour éventualités	**100 000**	25 000
Bénéfices non répartis	**102 444**	175 946
	899 444	897 946
	6 932 728 $	7 173 479 $

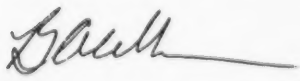
Engagements et passif éventuel (note 9)

Approuvé par le Conseil d'administration

Le Président et Chef de la direction,

R.L. Richardson

Le Premier vice-président aux Finances et Trésorier,



B.A. Culham

Résultats et bénéfices non répartis
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1987

	1987	1986
	(en milliers de dollars)	
Prêts et garanties		
Revenu d'intérêt	522 213 $	556 540 $
Revenus d'honoraires	25 238	26 650
Revenu d'intérêt sur placements	92 612	71 313
	640 063	654 503
Dépenses d'intérêt		
À long terme	446 390	493 131
À court terme	123 400	104 257
Provision pour pertes sur prêts	50 710	36 265
	620 500	633 653
	19 563	20 850
Assurances et garanties		
Primes et revenus d'honoraires	19 762	17 439
Revenu d'intérêt sur placements	5 042	4 909
	24 804	22 348
Provision pour sinistres	8 468	7 200
	16 336	15 148
Bénéfice d'exploitation	35 899	35 998
Frais d'administration	34 401	34 109
Bénéfice net	1 498	1 889
Bénéfices non répartis		
Début de l'exercice	175 946	199 057
Moins : virement à la réserve pour éventualités	75 000	25 000
Fin de l'exercice	102 444 $	175 946 $

Évolution de la situation financière
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1987

	1987	1986
	(en milliers de dollars)	
Exploitation		
Bénéfice net	**1 498 $**	1 889 $
Sans incidence sur les fonds		
Provision pour pertes sur prêts et sinistres	**59 178**	43 465
Amortissement d'honoraires et de primes	**(27 112)**	(36 198)
Diminution des intérêts et des honoraires courus	**67 019**	13 734
Intérêts rééchelonnés	**(151 738)**	(53 320)
Encaissement d'honoraires et de primes	**41 366**	47 224
Autres variations	**(16 647)**	(40 967)
	(26 436)	(24 173)
Versements sur prêts	**(622 940)**	(627 422)
Remboursement de prêts	**581 777**	888 851
Encaisse provenant de (utilisée pour) l'exploitation	**(67 599)**	237 256
Trésorerie		
Emprunts à long terme	**635 816**	572 104
Remboursement d'emprunts à long terme	**(824 348)**	(578 956)
Augmentation (diminution) des emprunts à court terme	**201 034**	(56 934)
Encaisse provenant du (utilisée pour le) financement	**12 502**	(63 786)
Augmentation (diminution) de l'encaisse et des titres négociables	**(55 097)**	173 470
Encaisse et titres négociables		
Début de l'exercice	**1 093 766**	920 296
Fin de l'exercice	**1 038 669 $**	1 093 766 $

Notes afférentes aux états financiers

1. Loi de constitution en société et mandat de la Société

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a été créée le 1er octobre 1969 par une loi du Parlement canadien, la Loi sur l'expansion des exportations. Mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la SEE a pour objet de faciliter et d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres pays au moyen de prêts, de garanties et d'assurances. La SEE relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur.

2. Résumé des principales conventions comptables

Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables.

Titres négociables

Les titres négociables sont évalués au moindre de leur coût et de leur valeur marchande à la date du bilan.

Provision pour pertes sur prêts

La provision pour pertes sur prêts est établie après examen de la valeur de recouvrement de tous les prêts consentis à des débiteurs publics et commerciaux. À cet égard, la Société n'ignore pas que, dans certains pays où elle a consenti des prêts, l'économie s'est progressivement détériorée à un point tel qu'elle peut se voir contrainte d'accepter des délais illimités de remboursement du capital et des intérêts. La haute direction n'est actuellement pas en mesure de déterminer les pertes éventuelles qui pourraient naître de ces incertitudes et retards. En plus des provisions spéciales résultant de l'examen des prêts en cours, la Société impute donc au revenu un montant suffisant pour maintenir une provision générale qui, de l'avis de la haute direction, représente le montant nécessaire pour couvrir les risques liés aux prêts non courants.

Provision pour sinistres sur assurances et garanties

La Société constitue une provision qui tient compte des sinistres subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer une provision spéciale, après étude du passif éventuel. Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives et incorporées aux autres éléments d'actif. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision. Les gains ou pertes nets qui en découlent subséquemment sont portés au crédit ou au débit de la provision.

Réserve pour éventualités

En 1986, au moyen de virements provenant des bénéfices non répartis, la Société a créé une réserve pour éventualités en cas de diminutions imprévues dans la valeur des prêts à recevoir ou de sinistres sur assurances et garanties. Les éventuelles réductions subséquentes à la réserve pour éventualités seront créditées aux bénéfices non répartis.

Intérêts et honoraires sur les prêts

Les intérêts s'accumulent sur le capital à recevoir, jusqu'à ce que le prêt soit considéré non courant. Par prêt non courant, il faut entendre un prêt dont le recouvrement présente de sérieux doutes, un prêt pour lequel des versements importants n'ont pas été reçus pendant deux ans et aucun accord

de rééchelonnement n'a été négocié, ou un prêt ayant fait l'objet d'un accord de rééchelonnement mais pour lequel un versement important n'a pas été reçu pendant un an.

Pour les années ultérieures, les revenus d'intérêt sur les prêts non courants sont comptabilisés selon la méthode de la comptabilité de caisse.

Lorsque l'on a pu établir que l'ensemble ou la plupart des montants exigibles font l'objet de remboursements réguliers, on reprend la méthode de la comptabilité d'exercice, en général après un ou deux ans, souvent à la suite de la signature d'un contrat de rééchelonnement, lorsque tout porte à croire que la tendance se maintiendra dans les années subséquentes.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

Revenu d'intérêt sur placements

Les intérêts sur placements, essentiellement gagnés à l'étranger, sont répartis entre les prêts et garanties et les assurances et garanties, au prorata de la moyenne des fonds placés.

Dépenses d'intérêt

Les dépenses d'intérêt comprennent les dépenses de couverture et l'amortissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission.

Primes d'assurance

Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès que la protection entre en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon des méthodes qui reflètent généralement la part des risques assumés pendant la durée des polices. Les primes d'assurance-investissement à l'étranger sont comptabilisées au revenu et réparties également sur la durée de la protection, à l'exception de la prime de la première année qui est comptabilisée intégralement au revenu dès sa réception.

Conversion des devises

La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de son portefeuille. Les risques nets associés aux fluctuations des taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice.

Les gains et les pertes résultant de la conversion de tout élément d'actif ou de passif non couvert à long terme en devises autres qu'en dollars américains sont différés et amortis selon la méthode linéaire sur la durée de vie restante de l'actif ou du passif. Le solde non amorti des gains ou des pertes reportés est inclus dans le revenu reporté ou dans les autres éléments d'actif.

Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes découlant de la conversion des soldes et des opérations en devises étrangères sont portés au revenu d'intérêt sur placements.

3. Prêts à recevoir

Les prêts à recevoir des débiteurs publics et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les organismes de crédits à l'exportation semblables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux. Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
À moins de 12 mois — taux fixes	650 724 $	659 039 $
— taux flottants	101 635	64 417
En souffrance	399 899	394 997
1988	—	779 624
1989	758 077	759 469
1990	733 582	679 787
1991	699 328	620 294
1992	618 941	513 500
1993 à 1997	1 479 520	1 070 722
1998 et au-delà	318 929	278 498
Total	5 760 635 $	5 820 347 $
Prêts commerciaux inclus ci-dessus	992 344 $	1 034 291 $
Prêts à taux flottants (généralement en fonction des taux LIBOR) inclus dans le total des prêts	1 126 556 $	731 407 $
La répartition géographique de ces prêts est la suivante :		
Pacifique et Asie du Nord	628 873 $	550 064 $
Asie du Sud	341 868	310 891
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	410 692	471 345
Afrique du Nord et de l'Ouest	1 143 924	1 214 101
Europe de l'Est	769 871	737 921
Europe de l'Ouest	502 203	595 762
États-Unis et Antilles	539 614	546 625
Mexique et Amérique centrale	335 954	293 332
Amérique du Sud (Est)	529 014	537 162
Amérique du Sud (Ouest)	558 622	563 144
	5 760 635 $	5 820 347 $

4. Prêts à recevoir en souffrance

Les montants en souffrance comprennent les remboursements de capital et les intérêts et honoraires facturés qui n'ont pas été reçus conformément aux modalités des conventions de prêt auxquelles ils se rapportent.

La répartition géographique du capital en souffrance et des intérêts reconnus, s'élevant respectivement à 399 899 mille $ (1986 —394 997 mille $) et à 86 741 mille $ (1986 — 218 588 mille $), s'établit comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	5 389 $	1 062 $
Asie du Sud	11	3
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	71 294	15 907
Afrique du Nord et de l'Ouest	30 114	54 225
Europe de l'Est	40 865	105 620
Europe de l'Ouest	20 898	16 053
États-Unis et Antilles	103 644	122 309
Mexique et Amérique centrale	35 150	48 678
Amérique du Sud (Est)	67 930	129 978
Amérique du Sud (Ouest)	111 345	119 750
Total	486 640 $	613 585 $

5. Prêts à recevoir rééchelonnés et réaménagés

Les accords de rééchelonnement restent la principale méthode utilisée pour alléger les problèmes d'endettement des pays souverains. Les gouvernements des pays débiteurs et créanciers se rencontrent, en général sous les auspices du Club de Paris, pour négocier les paramètres du rééchelonnement des dettes exigibles au cours d'une période déterminée. Aux accords de rééchelonnement ainsi conclus viennent se greffer des mesures du Fonds monétaire international (FMI) visant à améliorer la situation économique des pays concernés, ce qui se traduit en général par des redressements structurels s'étalant sur plusieurs années, jusqu'à ce que les problèmes soient résolus. Lorsque les gouvernements se sont entendus sur les directives multilatérales à suivre, la Société entreprend des négociations bilatérales avec les autres organismes et ministères pour les prêts qui les intéressent. Cette méthode de recouvrement des emprunts souverains, qui facilite les remboursements, est considérée comme normale et est conforme à la politique du gouvernement.

D'autre part, du fait qu'elle est membre de l'Union de Berne et, indirectement, que le Canada appartient à des organismes tels que l'Organisation de coopération et de développement économiques, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et le FMI, la Société reçoit des renseignements financiers et de crédit à l'échelle internationale, ce qui facilite la négociation des remboursements avec les emprunteurs étrangers.

Les problèmes de remboursement des prêts commerciaux sont en général compensés par la conclusion d'accords de réaménagement dont les modalités et les échéances de remboursement tiennent compte des projections de trésorerie de l'entité commerciale concernée.

Les montants rééchelonnés et réaménagés au cours de l'exercice se présentent comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Capital	232 973 $	95 919 $
Intérêts	151 738	53 320
	384 711 $	149 239 $

La répartition géographique des prêts rééchelonnés et réaménagés s'établit comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	9 076 $	10 146 $
Asie du Sud	799	2 826
Afrique du Nord et de l'Ouest	148 462	82 843
Europe de l'Est	106 387	2 372
Europe de l'Ouest	99 890	112 939
États-Unis et Antilles	43 196	39 476
Mexique et Amérique centrale	102 823	32 935
Amérique du Sud (Est)	183 815	84 685
Amérique du Sud (Ouest)	49 910	46 717
Total	744 358 $	414 939 $
Prêts commerciaux compris ci-dessus	67 930 $	35 552 $
Montants en souffrance	78 923 $	28 068 $

6. Prêts à recevoir non courants

En raison de l'affaiblissement progressif de la conjoncture, certains prêts dont les remboursements présentent des risques de retards prolongés ou dont le recouvrement semble fort douteux sont placés dans la catégorie des prêts non courants. Les prêts à recevoir non courants s'établissent comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Prêts souverains, surtout en Europe de l'Est et en Amérique du Sud-ouest	636 663 $	624 218 $
Prêts commerciaux, surtout aux États-Unis	141 030	135 084
	777 693 $	759 302 $

En plus de ne pas comptabiliser les intérêts sur ces prêts, la Société annule ou gèle les soldes non déboursés sur les conventions de prêts signées et déclare les emprunteurs souverains inadmissibles à du financement supplémentaire, afin d'éviter les risques supplémentaires pouvant découler de nouvelles opérations.

Le total des intérêts sur les prêts non courants qui n'a pas été comptabilisé au revenu en 1987 s'est élevé à 79 729 mille $ (1986 — 71 929 mille $). Au 31 décembre 1987, les intérêts accumulés et non comptabilisés sur les prêts s'élevaient à 205 890 mille $ (1986 — 114 487 mille $); de ce montant, 133 343 mille $ concernaient des prêts souverains (1986 — 74 504 mille $).

7. Emprunts

Les échéances de ces emprunts se présentent comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
À moins de douze mois — taux fixes	1 045 223 $	767 724 $
— taux flottants	1 679 397	1 563 275
1988	—	1 144 970
1989	511 220	551 233
1990	804 305	773 741
1991	336 693	351 849
1992	570 718	236 205
1993 à 1997	676 561	511 768
Total	5 624 117 $	5 900 765 $
Prêts commerciaux inclus ci-dessus Taux d'intérêt fixes allant de 5,38 % à 14,13 % (1986 — 5,38 % à 15,55 %)	3 336 229 $	4 216 407 $
Prêts renouvelables à des taux flottants, ou à des taux fixes à court terme	2 262 888 $	1 604 358 $
Emprunts du Canada inclus ci-dessus Taux d'intérêt fixes de 8,375 % (1986 — 8,25 % à 8,5 %)	25 000 $	80 000 $

La Société possédait également des lignes de crédit et des facilités de découvert s'élevant à 3 555 millions $ au 31 décembre 1987 (1986 — 3 201 millions $).

8. Capital-actions

Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard $ divisé en 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 $ chacune. Le nombre d'actions émises et entièrement libérées est de 6 970 mille (1986 — 6 970 mille).

9. Limites statutaires, engagements et passif éventuel

Aux termes de la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi), la Société peut avoir des prêts en cours et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards $. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 7 704 millions $ (1986 — 8 370 millions $). Sur ce montant, les engagements non déboursés relatifs à des conventions de prêts signées, à des taux nominaux de 6,74 % à 12,50 %, représentent 1 868 millions $ (1986 — 2 549 millions $). Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

La Société compte financer ces engagements non déboursés peu avant leurs versements, généralement sur une période de trois ans, en émettant des titres de créance sur les marchés financiers internationaux, à des taux d'intérêts commerciaux, et en augmentant le capital-actions. De façon générale, la Société s'efforce d'apparier les échéances et les devises avec la moyenne de ses prêts à l'exportation.

La Loi prévoit également que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes

et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 15 milliards $. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 3 047 millions $ (1986 — 2 930 millions $).

Le passif éventuel de la Société relativement à ces deux limites s'est élevé à 2 273 millions $ (1986 — 2 123 millions $). Sur ce montant, 67 millions $ (1986 — 245 millions $) se rapportaient à des garanties sur prêts et à des prêts avec recours contre la Société. Le solde se rapportait aux activités d'assurance de la Société.

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total du capital versé établi de temps à autre et des bénéfices non répartis, établi selon ses états financiers vérifiés les plus récents. Au 31 décembre 1987, selon cette formule, la limite d'emprunt était de 8 729 millions $ (1986 — 8 961 millions $) et les emprunts s'élevaient à 5 624 millions $ (1986 — 5 901 millions $).

10. Soldes en devises étrangères

La Société possède un actif et un passif considérables en dollars américains et en d'autres devises. Compte tenu des contrats de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Dollars américains		
Actif	5 082 409 $	5 250 209 $
Passif	5 236 999	5 389 775
Situation nette	(154 590) $	(139 566) $
Taux de change pour 1 $ US	1,2993 $	1,3805 $
Livres sterling, deutsche mark, Ecus, francs suisses et yen		
Actif	119 284 $	77 936 $
Passif	95 964	66 601
Situation nette	23 320 $	11 335 $

11. Opérations entre apparentés

Les transactions avec le Canada se résument comme suit :

	Exercice terminé le 31 décembre 1987	Exercice terminé le 31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Postes de revenus et de dépenses		
Dépenses d'intérêt	3 603 $	8 320 $
Moins : recouvrement des frais d'administration	6 622	7 101
revenu d'intérêt	469	472
	(3 488) $	747 $

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Montants dus au (à recevoir du) Canada		
Obligations du Canada portant intérêt de 9,5 % et venant à échéance en 1994	(5 033) $	(5 038) $
Intérêts courus à recevoir	(22)	(23)
Comptes administrés pour le Canada (note 12)	426	3 085
Emprunts à long terme	25 000	80 000
Intérêts courus à payer	447	1 420
	20 818 $	79 444 $

Le gouvernement du Canada a convenu de demander des affectations budgétaires au Parlement pour que la Société puisse couvrir ses pertes d'exploitation éventuelles. Aucune affectation n'a été nécessaire jusqu'à présent.

La Société n'est pas assujettie à la Loi de l'impôt sur le revenu en ce qui concerne ses bénéfices.

La Société conclut également des opérations avec d'autres sociétés d'État, dans le cours normal de ses activités.

12. Comptes administrés pour le Canada

a) Aux termes de la Loi, la Société administre pour le Canada certains programmes de prêts et d'assurance autorisés par le gouverneur général en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable si ce n'est en ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du Vérificateur général du Canada. Les éléments d'actif administrés pour le Canada, comportant essentiellement des prêts à recevoir, des intérêts et des honoraires courus, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à 871 millions $ (1986 — 880 millions $).

b) Limites statutaires, engagements et passif éventuel

La Loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers ne peuvent excéder 6 milliards $ sur les comptes administrés pour le Canada. La situation à l'égard de cette limite, déterminée conformément à la Loi, est de 956 millions $ (1986 — 823 millions $), y compris un passif éventuel de 4 millions $ (1986 — 9 millions $).

La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards $. Conformément à la Loi, la situation à l'égard de cette limite est de 370 millions $ (1986 — 430 millions $), y compris un passif éventuel de 330 millions $ (1986 — 376 millions $).

REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

(en milliers de dollars)

Bilans au 31 décembre	1987
Prêts à recevoir (nets)	5 760 635 $
Moins : provision pour pertes	163 135
	5 597 500 $
Placements à court terme	1 038 669 $
Intérêts courus et autres éléments d'actif	296 559
Total de l'actif	6 932 728 $
Emprunts	5 624 117 $
Intérêts courus et autres éléments de passif	373 798
Provision pour sinistres	35 369
Total du passif	6 033 284 $
Capital-actions	697 000 $
Réserve pour éventualités	100 000
Bénéfices non répartis	102 444
Avoir de l'actionnaire	899 444 $
Total du passif et avoir de l'actionnaire	6 932 728 $

États des résultats	1987
Revenu d'intérêt et d'honoraires	547 451 $
Primes d'assurance et revenu d'honoraires	19 762
Revenu d'intérêt sur placements	97 654
Bénéfice total	664 867 $
Dépenses d'intérêt	569 790 $
Provision pour pertes et sinistres	59 178
Frais d'administration	34 401
Total des dépenses	663 369 $
Bénéfice net	1 498 $

1986	1985	1984	1983
5 820 347 $	6 076 226 $	5 650 478 $	5 050 737 $
136 366	105 257	83 261	62 342
5 683 981 $	5 970 969 $	5 567 217 $	4 988 395 $
1 093 766 $	920 296 $	705 757 $	832 195 $
395 732	404 873	361 667	242 433
7 173 479 $	7 296 138 $	6 634 641 $	6 063 023 $
5 900 765 $	6 022 572 $	5 394 165 $	4 887 347 $
341 357	347 258	363 643	386 257
33 411	30 251	22 287	20 356
6 275 533 $	6 400 081 $	5 780 095 $	5 293 960 $
697 000 $	697 000 $	660 000 $	581 000 $
25 000	—	—	—
175 946	199 057	194 546	188 063
897 946 $	896 057 $	854 546 $	769 063 $
7 173 479 $	7 296 138 $	6 634 641 $	6 063 023 $

1986	1985	1984	1983
583 190 $	596 788 $	573 080 $	477 414 $
17 439	16 490	17 433	17 897
76 222	72 234	87 094	72 758
676 851 $	685 512 $	677 607 $	568 069 $
597 388 $	619 359 $	612 362 $	517 354 $
43 465	28 399	30 531	18 494
34 109	33 243	28 231	30 245
674 962 $	681 001 $	671 124 $	566 093 $
1 889 $	4 511 $	6 483 $	1 976 $

(en milliers de dollars)

	1987			
	Société	Canada	Total	Société
Accords financiers aménagés				
Financement à l'exportation				
Financement direct	601 354 $	186 158 $	787 512 $	513 988 $
Garanties de la SEE	6 432	—	6 432	14 921
Participation bancaire	139	—	139	27 728
Prêts bancaires connexes	24 095	412	24 507	16 558
Prêts connexes de l'ACDI	40 806	—	40 806	18 879
Total partiel	672 826 $	186 570 $	859 396 $	592 074 $
Assurance à l'exportation				
Assurance à court terme	2 603 497 $	10 471 $	2 613 968 $	2 169 986 $
Assurance à moyen terme	604 836	80 106	684 942	317 208
Garanties	241 982	149	242 131	104 671
Total partiel	3 450 315 $	90 726 $	3 541 041 $	2 591 865 $
Total	4 123 141 $	277 296 $	4 400 437 $	3 183 939 $
Données financières et autres				
Financement à l'exportation				
Nombre d'opérations financées	91	9	100	58
Nombre de prêts à recevoir	651	59	710	678
Prêts à recevoir	5 858 868 $	770 411 $	6 629 279 $	5 871 608 $
Nombre de prêts non déboursés	168	14	182	145
Prêts non déboursés	1 874 675 $	200 486 $	2 075 161 $	2 575 593 $
Versements aux exportateurs durant l'exercice	622 940 $	20 901 $	643 841 $	627 422 $
Garanties sur prêts en cours	9	—	9	6
Responsabilité relative aux garanties sur prêts	19 300 $	—	19 300 $	213 206 $
Sommes non déboursées pour les garanties sur prêts	9 260 $	—	9 260 $	4 243 $
Lignes de crédit et protocoles en vigueur	46	2	48	46
Sommes non affectées	3 136 646 $	386 715 $	3 523 361 $	3 390 601 $
Prêts rééchelonnés	18	8	26	15
Montants rééchelonnés	384 711 $	79 757 $	464 468 $	149 239 $
Prêts radiés	1	—	1	3
Montants radiés	5 $	—	5 $	4 082 $
Assurance à l'exportation				
Nombre de polices émises	1 639	34	1 673	1 400
Polices d'assurance et garanties en vigueur	2 111	100	2 211	1 683
Responsabilité relative aux assurances et aux garanties	2 964 474 $	370 019 $	3 334 493 $	2 712 496 $
Sinistres réglés	13 480 $	9 879 $	23 359 $	3 957 $
Sinistres recouvrés	14 461 $	4 387 $	18 848 $	3 563 $
Sinistres radiés (imputés)	13 433 $	1 182 $	14 615 $	12 533 $
Sinistres en cours en fin d'exercice	13 754 $	9 961 $	23 715 $	28 168 $
Demandes d'indemnisation à l'étude en fin d'exercice	1 745 $	3 409 $	5 154 $	3 425 $
Nombre d'employés en fin d'exercice			498	

1986 Canada	1986 Total	1985 Société	1985 Canada	1985 Total	1984 Société	1984 Canada	1984 Total	1983 Société	1983 Canada	1983 Total
12 831 $	526 819 $	620 422 $	76 266 $	696 688 $	1 147 052 $	31 472 $	1 178 524 $	891 258 $	—	891 258 $
—	14 921	4 983	—	4 983	2 005	—	2 005	5 676	—	5 676
—	27 728	—	—	—	12 000	—	12 000	—	—	—
—	16 558	11 129	—	11 129	131 125	—	131 125	36 014	—	36 014
—	18 879	45 571	—	45 571	238 660	—	238 660	36 070	—	36 070
12 831 $	604 905 $	682 105 $	76 266 $	758 371 $	1 530 842 $	31 472 $	1 562 314 $	969 018 $	—	969 018 $
11 289 $	2 181 275 $	1 811 836 $	—	1 811 836 $	1 816 618 $	—	1 816 618 $	1 679 428 $	—	1 679 428 $
112 145	429 353	404 129	101 011 $	505 140	604 284	209 683 $	813 967	2 170 054	5 762 $	2 175 816
489	105 160	35 890	290	36 180	31 160	10 971	42 131	38 655	2 893	41 548
123 923 $	2 715 788 $	2 251 855 $	101 301 $	2 353 156 $	2 452 062 $	220 654 $	2 672 716 $	3 888 137 $	8 655 $	3 896 792 $
136 754 $	3 320 693 $	2 933 960 $	177 567 $	3 111 527 $	3 982 904 $	252 126 $	4 235 030 $	4 857 155 $	8 655 $	4 865 810 $
1	59	88	4	92	107	3	110	47	—	47
50	728	690	48	738	575	32	607	562	33	595
783 934 $	6 655 542 $	6 140 520 $	1 043 244 $	7 183 764 $	5 716 384 $	985 188 $	6 701 572 $	5 141 041 $	865 002 $	6 006 043 $
7	152	147	7	154	176	4	180	130	2	132
48 991 $	2 624 584 $	2 846 209 $	405 494 $	3 251 703 $	3 314 566 $	373 237 $	3 687 803 $	3 067 185 $	529 000 $	3 596 185 $
33 085 $	660 507 $	819 980 $	78 966 $	898 946 $	934 480 $	140 769 $	1 075 249 $	890 897 $	156 562 $	1 047 459 $
—	6	6	—	6	5	—	5	4	1	5
—	213 206 $	201 717 $	—	201 717 $	185 038 $	—	185 038 $	180 827 $	6 831 $	187 658 $
—	4 243 $	6 889 $	—	6 889 $	7 874 $	—	7 874 $	5 676 $	—	5 676 $
2	48	27	1	28	32	1	33	24	—	24
392 500 $	3 783 101 $	3 731 851 $	42 500 $	3 774 351 $	3 503 768 $	42 500 $	3 546 268 $	2 821 402 $	—	2 821 402 $
3	18	13	5	18	12	2	14	7	2	9
53 413 $	202 652 $	81 382 $	34 095 $	115 477 $	87 379 $	10 540 $	97 919 $	57 818 $	8 154 $	65 972 $
—	3	2	—	2	1	—	1	1	—	1
—	4 082 $	5 662 $	—	5 662 $	3 201 $	—	3 201 $	361 $	—	361 $
125	1 525	1 129	44	1 173	956	62	1 018	981	7	988
157	1 840	1 299	110	1 409	1 267	109	1 376	1 178	130	1 308
429 823 $	3 142 319 $	2 483 804 $	427 734 $	2 911 538 $	2 274 935 $	428 139 $	2 703 074 $	2 262 129 $	417 418 $	2 679 547 $
644 $	4 601 $	10 157 $	5 013 $	15 170 $	13 472 $	6 341 $	19 813 $	29 241 $	3 314 $	32 555 $
131 $	3 694 $	6 386 $	9 733 $	16 119 $	13 150 $	725 $	13 875 $	5 610 $	—	5 610 $
—	12 533 $	9 960 $	124 $	10 084 $	2 062 $	(20) $	2 042 $	632 $	—	632 $
5 651 $	33 819 $	40 307 $	5 138 $	45 445 $	46 496 $	9 982 $	56 478 $	48 236 $	4 346 $	52 582 $
—	3 425 $	6 456 $	—	6 456 $	10 826 $	518 $	11 344 $	12 590 $	873 $	13 463 $
	539			562			577			610

BUREAUX DE LA SOCIETE

Siège social
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa Canada K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2500
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Câble : EXCREDCORP

Région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1003, Édifice de
la Banque Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

Région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124
Succursale postale Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 810, Édifice de la Banque Nationale
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Bureau de district de London
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 303, 451, rue Talbot
London (Ontario) N6A 5C9
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483

Bureau de district d'Ottawa
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa Canada K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Câble : EXCREDCORP

Région des Prairies et du Nord
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2140, Bow Valley Square III
255, 5e avenue sud-ouest
Calgary (Alberta) T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

Bureau de district du Manitoba et de la Saskatchewan
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 707, 330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
Tél. : (204) 943-3938
Télécopieur : (204) 983-2187

Région de la Colombie-Britannique et du Yukon
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

Walter Hutchings, SEE, et Walter Labuhn, président de Legrand Industries Ltd., de Calgary, fournisseur d'équipement de pompage de champs pétroliers, assuré par la SEE.